



HIPNOSE CONVERSACIONAL

com estratégias de PNL & ChangeWork

Prof. André Ariovaldo







Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

Sumário

INTRODUÇÃO	1
O QUE É PNL?	2
O QUE É HIPNOSE?	4
O QUE É CHANGEWORK?	6
A EXPERIÊNCIA HUMANA COGNITIVA	7
SUBJETIVIDADE E OBJETIVIDADE.....	8
O QUE É SUBJETIVIDADE?	8
O QUE É OBJETIVIDADE?	8
COMO O CÉREBRO CONSTRÓI A REALIDADE.....	9
OS TRÊS NÍVEIS DA MENTE.....	12
ESTADOS DE ASSOCIAÇÃO E DISSOCIAÇÃO.....	16
ESTADO DE ASSOCIAÇÃO	16
ESTADO DE DISSOCIAÇÃO	17
PROCESSO DE APRENDIZAGEM	18
ÂNCORAS – COMPORTAMENTOS E REFLEXOS CONDICIONADOS	21
EXPERIÊNCIAS COGNITIVAS EM MICRO E MACRO	24
MICRO.....	24
MACRO.....	25
SEGMENTAÇÃO	28
COMO E QUANDO PODEMOS USAR A SEGMENTAÇÃO?.....	29
<i>Negociação e Mediação</i>	<i>30</i>
<i>Criar paixão para o resultado.....</i>	<i>30</i>



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

<i>Superar o desinteresse</i>	<i>30</i>
<i>Enfrentar a opressão</i>	<i>31</i>
NEUROCOMUNICAÇÃO E PSICOLINGÜÍSTICA.....	32
SISTEMAS REPRESENTACIONAIS DA REALIDADE	33
CALIBRAGEM E ACUIDADE SENSORIAL	36
O QUE É CALIBRAGEM	36
O QUE É ACUIDADE SENSORIAL.....	38
PISTAS DE COMUNICAÇÃO NÃO-VERBAL.....	40
OUTRAS PISTAS NÃO-VERBAIS.....	40
SUBMODALIDADES DOS SISTEMAS REPRESENTACIONAIS.....	42
CONFIGURAÇÃO SISTÊMICA.....	44
RAPPORT - CONSTRUÇÃO DE EMPATIA E INFLUENCIAÇÃO	45
NEUROHANDLES - PREDICADOS DA CONSCIÊNCIA.....	48
NEUROPLASTICIDADE ESTIMULADA E AUTODIRIGIDA	49
FORMAS DE PLASTICIDADE	49
NEUROPLASTICIDADE ESTIMULADA	51
NEUROPLASTICIDADE AUTODIRIGIDA.....	52
ANCORAGEM VERBAL E NÃO-VERBAL	53
ANCORAGEM VERBAL.....	53
ANCORAGEM NÃO VERBAL	54
MARCAÇÕES ANALÓGICAS E DIGITAIS.....	55
LINGUAGEM ATIVA E PASSIVA	56
METAMODELO E QUESTIONAMENTOS PODEROSOS.....	58
RESUMO DO METAMODELO	64
CHANGEWORK E HIPNOSE	65



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

MICRO CHANGEWORK HIPNÓTICO	66
CHANGEWORK EVIDENTE E OCULTO	67
PRINCÍPIOS FUNDAMENTAIS DA COMUNICAÇÃO HIPNÓTICA.....	68
O MAPA DE 5 FASES PARA O CHANGEWORK HIPNÓTICO.....	73
O MODELO DE MILTON ERICKSON	79
A ESSÊNCIA DA MUDANÇA.....	85
CRENÇAS LIMITANTES E POTENCIALIZADORAS	86
AS PESSOAS SÃO PADRONIZADAS.....	88
RECONHECENDO INTENÇÕES POSITIVAS	89
IDENTIFICANDO E TRABALHANDO COM PARTES.....	108
EVOCANDO LINKS TEMPORAIS.....	110
INTERROMPENDO E RESSIGNIFICANDO PADRÕES	113
PROTOCOLO PARA INTERRUPÇÃO DE PADRÕES.....	115
O PROTOCOLO.....	115
CRITÉRIOS DE VALORES E IMPORTÂNCIAS.....	120
METAPADRÃO PARA ALAVANCAR A MUDANÇA.....	123
APLICAÇÃO DO METAPADRÃO	124
REPROGRAMAÇÃO MENTAL COM METÁFORAS – MPH	125
CONJUNTO DE FERRAMENTAS NECESSÁRIAS	126
PRÉ-TALK	126
INTENÇÕES POSITIVAS	127
PROCEDIMENTOS PRÁTICOS DA MPH	129
ENTRANDO COM AS METÁFORAS	131



INTRODUÇÃO

O curso de formação em Hipnose Conversacional foi criado para facilitar o processo terapêutico e clínico, permitindo ao profissional uma abordagem mais ampla e profunda para acelerar a recuperação das pessoas que estão em tratamento.

Observamos que este meio é carente de recursos como os que encontraremos neste programa e que uma vez dotados destes recursos, aumentaremos a qualidade dos nossos atendimentos e em consequência, a qualidade de vida das pessoas.

Você encontrará neste programa habilidades novas ou se deparará com habilidades que já conhece e que poderá agregar de formas específicas ao seu trabalho. Inserimos aqui diversas estratégias linguísticas que envolvem técnicas modernas de PNL (Programação Neurolinguística) e de Hipnose, permitindo-lhe exercer um trabalho diferenciado que dará um novo brilho à sua carreira profissional.

Embora tais ferramentas sejam poderosas, vale lembrar que são provenientes de um universo infinito, que cresce e se aprimora a cada dia. Por isso, alimente-se desta obra, mas mantendo-se sempre com a abertura indispensável à entrada do novo.

Divirta-se ;)



O que é PNL?

A Programação Neurolinguística é definida como sendo a ciência e a arte de eliciar a excelência do ser humano.

Ela surgiu na década de 70 com Richard Bandler, um expert em computação e lógica, que na época estudava psicologia na Universidade da Califórnia, em Santa Cruz, e John Grinder que era professor de linguística na mesma universidade.

Partiram do princípio lógico de que, se alguém é capaz de fazer algo com excelência, se modelarmos cada ação da pessoa poderemos também fazer o mesmo. E assim, decidiram, em princípio, modelar o comportamento terapêutico de três celebridades do campo psíquico: Fritz Perls, um famoso psicoterapeuta criador da Gestalt, Virginia Satir, excelente terapeuta familiar, e Milton Erickson, hipnoterapeuta reconhecido pela rapidez com que alcançava seus resultados.

Ao modelar esses três profissionais, perceberam que para agir como eles, era preciso também descobrir como eles pensavam. Iniciaram reconhecendo padrões comuns de linguagem entre eles, de onde surgiu o primeiro livro, “A Estrutura da Magia” e a partir de então, a Programação Neurolinguística tem crescido de forma rápida em todo mundo.

Após o aprendizado da modelagem da linguagem, perceberam que era possível programar o cérebro, para que se pudessem obter comportamentos mais adequados ou variados frente a



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

determinadas situações. Daí o nome Programação (remodelagem), Neuro (do sistema nervoso), Linguística (usando a linguagem).

Ou seja, a PNL trata da experiência humana subjetiva, como nosso cérebro administra as informações colhidas do mundo externo.



O que é Hipnose?

Em geral, quando unimos Comunicação + Influência, obtemos a Hipnose ($C+I = H$).

O transe hipnótico é, por sua vez, a união das duas etapas anteriores: absorver a atenção da mente consciente + eliciar a mente inconsciente.

A hipnose é uma condição ou estado alterado de consciência, como o sono ou a vigília (estado acordado), caracterizado por um marcante aumento de receptividade à sugestão, de capacidade para modificação de percepção e memória e o potencial para o controle sistemático de uma variedade de funções fisiológicas usualmente involuntárias.

Sendo assim, um profissional utilizando-se da hipnose pode, pela sugestão, alterar e adequar, em benefício ao tratamento de um paciente, os recursos internos do corpo e da mente, facilitando a cura, diminuindo ou eliminando os fatores que causam ou colaboram com a instalação da doença, e despertando a potencialidade orgânica e mental que está dormente e normalmente não é utilizada.

Desta maneira, todos os procedimentos convencionais utilizados no tratamento, tanto cirúrgicos, medicamentosos e outros, são facilitados e podem surtir um resultado maior e mais rápido, já que todo organismo trabalha a favor e com mais eficiência na recuperação.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

A hipnose Clínica nada mais é que uma forma de comunicação, ou seja, uma forma de fazer comum, que provoca mudanças e transformações, levando o indivíduo à prática do pensar sobre si mesmo e por si mesmo.

Com esta comunicação pode-se produzir os fenômenos ditos da hipnose, como regressão de idade, hipermnésia, analgesia e outras. Isso dependerá também do sistema orgânico de cada um, a Higiene Mental adquirida junto ao meio ambiente em que vivem suas aprendizagens, pensamentos, apreensões e articulações obtidas durante sua vida.



O que é ChangeWork?

O ChangeWork é uma abordagem à hipnose que está preocupada com a tomada de uma visão funcional da hipnose. Por esta razão há um forte viés para descrições baseadas em processos ao invés de descrições baseadas no estado do ser (porque o processo é sobre agir e o que vem da ação, pois precisamos conhecer a fim de fazer acontecer).

A ideia básica por trás do ChangeWork é que as pessoas são como são e neurocognitivamente organizarão e moldarão a sua realidade, momento a momento, de qualquer forma.

Todos nós sempre estamos agindo como hipnotistas, “sequestrando” estes processos neurocognitivos e direcionando-os em diversas maneiras interessantes e úteis. Não é realmente sobre transe ou estados alterados de consciência, mas trata-se de usar a linguagem e a comunicação para direcionar a atenção, levar a cognição e semear ideias, com o propósito de alterar a percepção da realidade de um indivíduo.

A linguagem e a comunicação (incluindo a dinâmica não-verbal) são as nossas ferramentas; alterar as percepções de realidade é o nosso objetivo; sequestrar processos mentais é o nosso método.



CAPÍTULO 1

A EXPERIÊNCIA HUMANA COGNITIVA

- *Subjetividade e Objetividade*
- *Como o Cérebro Constrói a Realidade*
- *Os Três Níveis da Mente*
- *Estados de Associação e Dissociação*
- *Processo de Aprendizagem*
- *Comportamentos e Reflexos condicionados*
- *Experiências Cognitivas em Micro e Macro*
- *Segmentação Cognitiva*



Subjetividade e Objetividade

O que é Subjetividade?

Subjetividade é caracterizado como algo que varia de acordo com o julgamento de cada pessoa, consistindo num tema que cada indivíduo pode interpretar da sua maneira, que é subjetivo.

Desta forma, a subjetividade humana pode dizer respeito ao sentimento de cada pessoa, como a sua opinião sobre determinado assunto.

A subjetividade é algo que muda de acordo com cada pessoa, como o gosto pessoal, por exemplo, cada um possui o seu, portanto é algo subjetivo.

O tema subjetividade varia de acordo com os sentimentos e hábitos de cada um, é uma reação e opinião individual, não é passivo de discussão, uma vez que cada um atribui um determinado valor para uma coisa específica.

A subjetividade é formada através das crenças e valores do indivíduo, com suas experiências e histórias de vida.

O que é objetividade?

No âmbito da Filosofia, a objetividade é caracterizada como a validação de uma realidade exterior que não se assemelha ao conhecimento cognitivo do sujeito, mas que pode ser conhecida e transformada por ele.

Como o cérebro constrói a realidade



Nós vivemos a realidade que nosso cérebro cria a partir de percepções do mundo exterior. A riqueza do mundo exterior é extremamente vasta para que possa ter sentido para o nosso sistema nervoso.

A partir das informações colhidas no mundo externo pelos nossos órgãos dos sentidos, “filtramos” um grande número de informações, simplificando e depois trabalhando com aquelas que são interessantes segundo nossas crenças, valores, pressuposições, entre outros fatores. Ou seja, vivemos nossa própria realidade!



Uma boa analogia é feita com um território e o seu respectivo mapa. Por mais detalhado que seja o mapa, ele não é o território. Para a construção do mapa sempre se dará maior relevância a uma determinada informação (ex.: vegetação em detrimento do relevo ou bacias hidrográficas).

O corpo humano com certeza é visto de modo diferente por um médico, um artista plástico e um fisiculturista. Ou seja, o mesmo mundo externo é visto e entendido diferentemente por três sistemas nervosos distintos sendo que a atividade profissional agiu como filtro.

Nossas crenças, valores, profissão, cultura, interesses, memórias, experiências anteriores, etc., agem como filtros das experiências que extraímos do mundo exterior.

E os mecanismos que o cérebro utiliza para construção dos mapas são:

1. Omissão

- Parte da informação do mundo externo é simplesmente omitida. Por exemplo: ao descrevermos uma árvore, podemos salientar seu tamanho, cor, flores, ou não, e omitir toda curvatura de seus galhos ou número deles, etc.

2. Generalização

- A partir de uma experiência conhecida, generalizamos para as próximas. É o que nos



permite saber que ao girarmos a válvula de uma torneira sairá água. Se não fosse assim, cada vez que você visse uma torneira teria que estudá-la para saber como ela funciona. Você se lembra da primeira vez que esteve frente a uma torneira de sensor eletrônico? Por acaso você ficou procurando a válvula?

3. Distorção

- É o que nos dá a capacidade de criatividade. Você pode imaginar como seria se você tivesse asas e pudesse voar entre as nuvens?

É sofrendo a intervenção desses mecanismos e filtros que montamos nossa representação interna (nosso mapa) a respeito do mundo. Não existe um mapa melhor ou pior. A pergunta aqui seria: melhor em relação a que? Existe um mapa mais rico em opções, portanto mais flexível frente a uma situação externa.

Sendo assim, teremos como elemento controlador de uma situação, o elemento mais flexível. Quanto maior o número de comportamentos possíveis, maior a chance de sucesso.



Os três níveis da mente

O modelo de três níveis da mente é um modelo funcional da mente humana. Ao invés de considerarmos a mente subdividida em consciente e inconsciente, utilizamos a ideia de Mente e Consciência, com a consciência como uma faculdade da mente.

Como uma metáfora, pense na mente em sua totalidade como um armazém e uma fábrica de processamento, cheio de máquinas e coisas legais, mas não há luzes! A consciência é o feixe de luz de uma lanterna que ilumina exatamente o que se ilumina à sua frente, mas nada mais!

Agora, lembre-se da definição de hipnose novamente. Lembra da parte que fala sobre “direcionar a atenção”? Uma parte fundamental do que estamos fazendo é direcionar o feixe de luz.

Então, se o feixe de luz é a consciência, quais são seus materiais e as máquinas que estão neste armazém/fábrica de processamento?

Bem, o “material” é o seu material semântico: todas as ideias e conceitos que uma pessoa mantém fora da consciência (o feixe de luz raramente é apontado na direção deles); o mundo que a pessoa conhece e como ele funciona. Isso inclui todas as ideias e conceitos sobre quem a pessoa acredita ser (EGO).

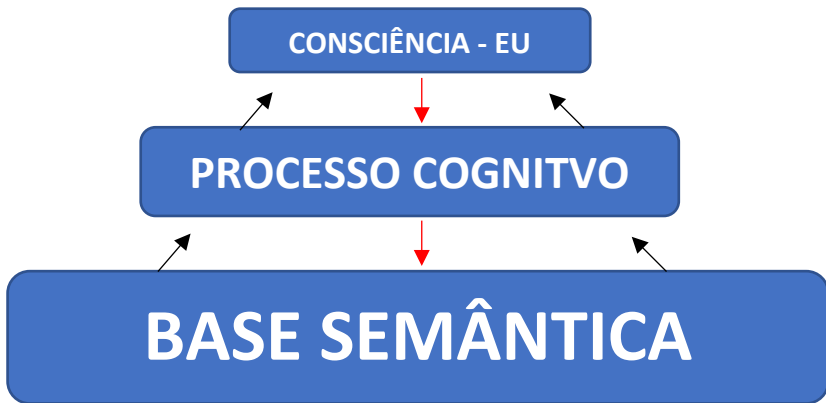
O “maquinário” representa seus processos cognitivos – a manipulação de dados através de pensamentos, sentimentos,



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

imaginação, imagens mentais, diálogo interno, etc. A maioria dos nossos processos cognitivos ocorrem fora da consciência também, mas a consciência tende a se envolver mais com isso do que com o material semântico.

Podemos pensar nisso como três níveis da mente:





Simplificando este modelo funcional:

- **Consciência:** percepção consciente junto com o sentido do EU e um senso de ação – “Eu sou” e “Eu posso”. Em nossa metáfora é o feixe de luz.
- **Processamento Cognitivo:** processamento de dados visuais, auditivos, cinestésicos – emocionais, olfativos, gustativos e semânticos – é o “teatro interno da mente”, mas somente quando a consciência está prestando atenção. Em nossa metáfora, são as máquinas.
- **Base semântica:** todas as crenças, ideias, conceitos, histórias, etc., sobre como a vida, o universo e tudo o mais funcionam. Esse material semântico é essencialmente equiparado às regras pelas quais vivemos, operamos e respondemos à vida; é o sistema operacional principal. Em nossa metáfora, é o material.

É através da interação e interrelação desses três níveis da mente, em relação ao mundo que nos rodeia, que essencialmente se dita a experiência de uma pessoa. Como terapeutas, estamos buscando influenciar esses três níveis, ou seja, direcionar a atenção, influenciando a direção da consciência; liderar e influenciar a cognição; semear ideias, influenciando a base semântica.

Um último detalhe a se observar aqui: no diagrama você verá que há mais setas chegando (subindo) do que apontando para baixo (voltando). Isso representa a direção e a magnitude da influência interna sobre a externa. Essencialmente, o material



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

semântico tem maior influência na experiência e no comportamento e a consciência – o sentido do EU – tem a menor. Isso é importante para percebermos o contexto da mudança.

Se o paciente se afasta da intervenção com exatamente o mesmo conjunto de significados e entendimentos sobre o mundo com o qual ele chegou, certamente continuará a ter o mesmo tipo de experiências. Portanto, ao realizar mudanças, é importante que tenhamos o cuidado para influenciar os significados que o cliente fará ao longo de todo o processo.

Embora a base semântica seja muito poderosa, ela só é escrita e reescrita através de processos cognitivos. Em essência, a base semântica tem influência muito maior sobre a cognição e a própria consciência em si do que a cognição e a consciência têm sobre a base semântica, mas a única maneira de influenciá-la é através da consciência e da cognição.

Nós reescrevemos a base semântica através da consciência principal e da cognição de maneiras úteis para criarmos uma experiência transformadora.



Estados de Associação e Dissociação

Estado de Associação

Associar ou associado é você representar a experiência como se você fosse o atuante naquele momento, podendo passar pelas experiências de outras pessoas para pressupor a reação deles.

Associado é o estado em que você vê, ouve e sente tudo através de seus próprios olhos, ouvidos e pele. Logo, você irá sentir e perceber tudo o que aconteceu naquela experiência.

Um bom uso da representação de se associar, é você relembrar associadamente de uma experiência produtiva para o momento.

Quando uma pessoa relata algum caso, experiência a você de maneira agitada, gesticulando muito, demonstrando emoções, supomos que ela está associada, pois ela realmente está revivendo a partir de seus olhos o que aconteceu. Isso vale para felicidade, e até um medo horrível.

As frases sempre serão em primeira pessoa.

- É você sentir na própria pele o que aconteceu.
- Meu deus! Que horror! Não suporto mais pensar nisso!
- Estava lindo e uma delícia o clube, quando entrei na água foi ótimo!



Estado de dissociação

Dissociar ou Dissociado em programação neurolinguística, significa você representar alguma experiência em sua mente de modo que você se veja ao invés de viver a experiência.

Estar dissociado é quando representamos alguma experiência em nossa mente de maneira que somos os espectadores ao invés do ator.

Dissociar é se ver na experiência como se fosse outra pessoa, por consequência, as emoções, sensações e sentimentos da experiência não irão existir, pois, não há como outra pessoa sentir o que você estava sentindo nessa posição.

Exemplo:

- Falar sem emoções e sem gestos e mudanças no rosto.
- Falar analiticamente.
- Falar relatando a história como espectador.
- "Você tem que ser melhor" - Alguma pessoa relatando a outra sobre si mesma.

Processo de Aprendizagem



O processo de conhecimento pode estar em quatro estágios facilmente identificáveis:

INCOMPETÊNCIA INCONSCIENTE
(Você ainda não sabe que não sabe)

INCOMPETÊNCIA CONSCIENTE
(Você sabe que não sabe)

COMPETÊNCIA CONSCIENTE
(Você sabe conscientemente que sabe)

COMPETÊNCIA INCONSCIENTE
(Você sabe inconscientemente que sabe e não precisa mais fazer força consciente para executar a tarefa)



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

Vamos examinar o caso de dirigir um automóvel.

Quando uma criança nasce, ela sequer imagina a possibilidade de dirigir um carro. Portanto, ela é incompetente para dirigir o carro e não tem consciência disso (II - Incompetência Inconsciente).

Com o tempo, ela se tornará ciente da possibilidade de dirigir, porém não sabe como fazê-lo (IC – Incompetência Consciente).

Neste ponto, ela poderá optar por aprender a dirigir. Aí sua atenção estará voltada para ordem de acionamento dos pedais e sua relação com a troca de marchas etc. Ela dirigirá. (CC – Competência Consciente).

Após algum tempo conduzindo o veículo, seu cérebro automatizará esses movimentos e não mais será necessário pensar na ordem dos comandos dos pedais e câmbio. Isso simplesmente ocorrerá inconscientemente. Quando isso acontece, a pessoa é capaz de dirigir enquanto ouve música ou conversa. Esta é a fase da competência inconsciente (CI – Competência Inconsciente).

Essa ordem não é necessária para atingirmos o aprendizado. Muitas vezes agimos com competência inconsciente, sem conseguir explicar como fazemos (não há competência consciente).

Muitas pessoas falam bem em público. Porém, quando questionadas sobre como fazem isso, simplesmente respondem: Não sei, só vou até lá e falo!



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

É ótimo que isso aconteça, pois dessa forma o consciente “economiza” muito tempo e energia. Porém, quando queremos ensinar algo a alguém, o estágio de competência consciente é o mais próprio.

Somado a isso, temos o fato de que, em alguns casos, o número de informações a serem passadas para que se desenvolva determinada capacidade é muito grande.

Imagine uma criança querendo aprender a andar de bicicleta. Ela deve estar atenta ao equilíbrio, a forma e força de pedalar, a direção, etc. Tudo isso ao mesmo tempo!

Quando se colocam rodinhas na bicicleta, a atenção com o equilíbrio some e ela pode aprender o restante até poder coordenar tudo de uma só vez.

Sendo assim, se queremos aprender algo grande, deveremos segmentar o conhecimento em pequenas partes compreensíveis e depois reuni-las.



Âncoras – Comportamentos e Reflexos Condicionados

Na PNL, uma âncora é qualquer estímulo capaz de eliciar um determinado estado interno ou gatilho para uma resposta cognitiva ou comportamental. Você já teve uma melodia ou um cheiro ou uma frase que acione sentimentos e memórias do passado?

Se teve, você já experimentou os efeitos da ancoragem.

Uma âncora pode ser literalmente qualquer coisa: um lugar, um som, um cheiro, um sabor, um toque, uma palavra ou frase, uma pessoa, uma postura, um gesto, uma expressão, uma representação interna, etc.

A ancoragem é um fenômeno natural; um reflexo condicionado que inconscientemente todos nós estamos usando regularmente em nossa comunicação cotidiana – quando nós gesticulamos, quando tocamos, quando falamos, quando sorrimos e assim por diante.

Devido a isso, há uma ampla oportunidade dentro do fluxo de comunicação para começar a definir âncoras deliberadamente como um meio de gestão de estados e representações.

Ao definir uma âncora para um determinado estado cognitivo, processo ou resposta, estamos essencialmente criando uma



“alça” para nos ajudar a recuperar e manipular este estado com muito maior facilidade.

Os pontos seguintes sobre a utilização de âncoras são uteis para termos em mente:

1. As ancoras podem ser criados no momento e ao vivo! Embora um reflexo condicionado e repetido durante longos períodos de tempo irá certamente reforçar uma ancora, não é a única forma para o seu estabelecimento inicial.
2. Enquanto é a experiência interna desencadeada pela ancora que é o que nos interessa, é o reflexo disso na fisiologia e no comportamento que nos permite rastreamos estas respostas.
3. Quanto mais emocionalmente intensa e vívida for a experiência do indivíduo no momento que a ancora é ajustada, mais a resposta será emocionalmente e vívida quando a ancora for disparada.
4. Quanto mais singular for a ação ou o evento de ancoragem, mais precisamente ela será replicada em disparos; mais precisa será a ativação do estado ancorado.
5. As ancoras podem ser definidas em todas as modalidades sensoriais, tanto internamente como externamente, ou seja, tanto em imagens, sons e sensações internos quanto externos.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

6. As ancoras podem ser definidas e disparadas de forma aberta e encoberta, dependendo dos resultados do praticamente e dos aspectos práticos do contexto.
7. As ancoras podem evoluir dependendo do que é adicionalmente introduzido neurologicamente, durante cada disparo. Assim, uma ancora para um estado ruim pode ser transformada em uma ancora para um estado bom. Esta é a base padrão para o “Colapso de Ancoras” da PNL.



Experiências cognitivas em Micro e Macro

Há duas formas pelas quais a nossa mente constrói as nossas experiências subjetivas, sendo uma delas focada no micro e a outra no macro.

Micro

Quando o foco está no micro, nós tendemos a fixar a nossa mente em apenas um ponto e é como se ela travasse nesse ponto, chamando-nos a atenção apenas a esse modo de experimentar as coisas.

É quando temos algumas ideias fixas, por exemplo, ou então quando apenas sabemos fazer as coisas de determinados modos, encontrando dificuldades se precisarmos fazer de formas diferentes.

Esse modo de foco é também chamado de foco estreito. Quando estamos usando este foco estreito, ativamos mais o sistema nervoso simpático que, por sua vez, estimula ações que permitem ao organismo responder a situações de estresse, como a reação de lutar, fugir ou uma discussão. Essas ações são: a aceleração dos batimentos cardíacos, aumento da pressão arterial, o aumento da adrenalina, a concentração de açúcar no sangue pela ativação do metabolismo geral do corpo e processam-se de forma automática, independentemente da nossa vontade.



Dependendo das nossas estratégias de ação, o foco estreito (micro) é essencial, pois permite-nos concentrar nossas energias em apenas um ponto e isso é útil quando se trata de desenvolver um projeto ou buscar uma meta ou objetivo, ou ainda quando precisamos preservar nossa própria vida como em uma circunstância de perigo, por exemplo, onde nossa mente precisa se ater a pequenos detalhes a fim de criar estratégias para ataque ou defesa.

Macro

Quando usamos o macro para determinarmos nossas experiências, nossa mente atua como uma espécie de lanterna que se transforma em clarão, iluminando tudo o que há ao redor e permitindo-nos ver um conjunto maior de coisas.

Isto ocorre quando dizemos que estamos “pensando grande”, por exemplo, pois nossa mente está construindo todo um projeto que se passa em nossa tela mental.

Neste padrão, embora possamos sim reconhecer alguns detalhes, estamos mais focados no todo, no conjunto e a nossa mente tende a nos mostrar as coisas de formas mais amplas.

Isto é útil quando queremos perceber o que há além daquilo que está acontecendo no foco estreito. Por exemplo, se alguém comete um erro, é comum que sua mente trave nesse erro e o foco seja direcionado ao micro, mas se esta pessoa olhar ao macro, facilmente conseguirá destravar a sua mente daquele ponto, pois encontrará muito mais recursos ao redor.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

É o que ocorre quando “cai uma ficha”, por exemplo, e que altera a realidade do indivíduo. Como a mente estava focada no micro, a pessoa só conseguia olhar para aquilo daquela maneira e se sentir daquele jeito, mas ao redirecionar a sua atenção ao macro, encontra novas formas de perceber aquela experiência e aprende coisas novas que em verdade sempre estiveram ali, mas que dependiam desta visão no macro para serem percebidas.

Este modo focar no macro é também chamado de “foco aberto” e ele estimula o sistema nervoso parassimpático que é responsável por estimular ações que permitem ao organismo responder a situações de calma. Essas ações são: a desaceleração dos batimentos cardíacos, diminuição da pressão arterial, a diminuição da adrenalina e açúcar no sangue.

Enfim, tudo depende de quais estratégias queremos usar para criarmos nossas experiências subjetivas, ou seja, se estamos focados no macro, talvez não estejamos notando detalhes importantes presentes no micro e que podem fazer diferença sobre os nossos resultados. Se estamos focados no micro, talvez não estejamos notando inúmeras possibilidades que estão ao nosso redor.

Veja alguns exemplos:

Um pai de família pode estar interessado em proporcionar uma ótima qualidade de vida aos seus (macro), mas talvez não esteja dando a devida atenção à carência da esposa ou ao desenvolvimento dos filhos (micro).



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

Uma pessoa pode afirmar a si mesma que é “burra” (macro), mas talvez não esteja percebendo que a sua dificuldade seja apenas em matemática (micro).

Alguém cometeu um erro (micro) e acredita que isto irá prejudicar toda a estrutura da sua vida (macro).

Alguém está com um enorme problema e se sente perdido em meio a isso (macro), mas talvez descubra que em verdade são apenas uma ou duas coisas que precisam ser resolvidas (micro).

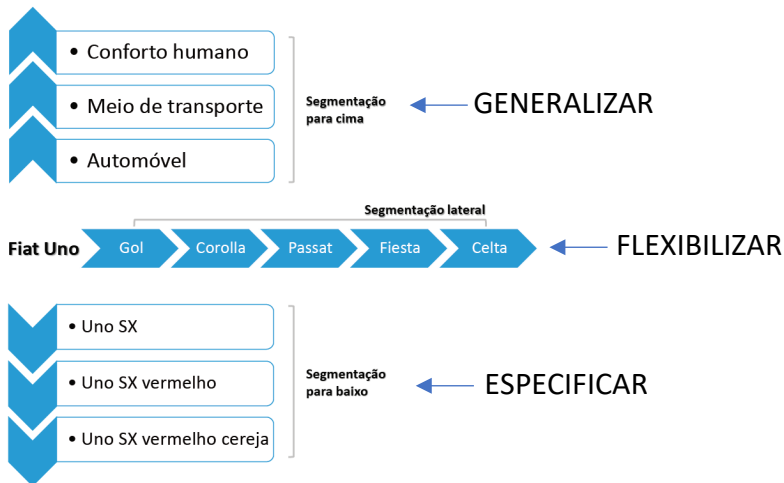
Podíamos citar vários outros exemplos, mas acreditamos que estes são suficientes para lhe dar noções sobre como funcionam estes focos abertos e fechados em nosso dia a dia e como podemos identifica-los em nossos atendimentos, estimulando nossos clientes a redirecionarem os seus focos para outros e redesenharem o modo de ser e sentir.



Segmentação

Em PNL, segmentar informações é torná-las generalizadas (ao segmentá-las para cima), abrangentes e flexíveis (ao segmentá-las lateralmente) e específicas (ao segmentá-las para baixo).

Veja como isto ocorre no modelo abaixo:



Para segmentar para cima uma parte de informação, use uma ou mais das seguintes perguntas:

- Isso é um exemplo do quê?
- Isso é uma parte do quê?
- Qual é a intenção?



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

- Com que objetivo?

Para ilustrar o conceito, vamos começar com o carro modelo Fiat Uno. Exemplo de segmentação para cima desse carro seria:

- **Fiat Uno:** é um **automóvel**
- **Automóvel:** é um **meio de transporte**
- **Meio de transporte:** é um **conforto humano**

Para segmentar para baixo, use uma ou mais das seguintes perguntas:

- Isso é um exemplo do quê?
- Isso é um componente/parte do quê?
- O que/quem/onde especificamente?

Exemplos de segmentação para baixo ou sendo mais específico sobre o carro são:

- **Fiat Uno:** é um **modelo SX**
- **Fiat Uno modelo SX:** é **vermelho**
- **Fiat Uno modelo SX vermelho:** é **vermelho cereja**

Como e quando podemos usar a segmentação?

Inconscientemente, estamos sempre usando a segmentação para a construção das nossas experiências subjetivas. Quando estamos segmentando algo para cima, estamos generalizando as coisas e usando foco aberto (macro); se estamos segmentando para baixo, nosso foco está estreito (micro).



Esse simples conceito tem aplicações muito variadas e úteis.

Negociação e Mediação

A segmentação, para cima e para baixo, é uma ferramenta muito útil em negociações ou mediação. Muito frequentemente nas negociações, continuamos a explorar soluções a um nível de pensamento no qual não concordamos.

A solução é segmentar para cima até você e a outra pessoa concordarem e, em seguida, segmentar para baixo de volta para os detalhes tão rápido quanto vocês dois queiram manter um entendimento. Muitas vezes na negociação, assumimos que a outra pessoa quer o que nós queremos e esse pode não ser o caso.

Durante o atendimento terapêutico, constantemente surge a necessidade de fazermos acordos, de negociarmos com nossos clientes a fim de conduzirmos a determinados resultados e o entendimento destas estratégias de segmentação é essencial para facilitar tais resultados.

Criar paixão para o resultado

Através da segmentação para cima e para baixo, você pode dimensionar os seus objetivos para que eles sejam factíveis e você fique animado, motivado e com paixão ao alcançá-los.

Superar o desinteresse

Por que ficamos aborrecidos? Muitas vezes porque o que estamos fazendo não nos entusiasma. Estamos complicados com os detalhes. Se você tem um objetivo e você não está animado



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

sobre ele, faça a seguinte pergunta: "Qual o propósito desse objetivo?", ou seja, segmente para cima. Obtenha uma perspectiva maior ou uma visão global. Ter um objetivo e não saber qual o propósito maior pode ser desmotivador.

Enfrentar a opressão

Às vezes, podemos nos sentir oprimidos. Isso pode acontecer se o tamanho da segmentação for muito grande. Aqui precisamos segmentar para baixo e ser mais específico ou se concentrar mais nos detalhes ou ser mais realista.

Se você se sentir oprimido ou não sabe onde começar quando pensa no seu objetivo, segmente para baixo para ser mais específico e identifique tarefas controláveis.



CAPÍTULO 2

NEUROCOMUNICAÇÃO E PSICOLINGUÍSTICA

- *Sistemas Representacionais da Realidade*
- *Calibragem e Acuidade sensorial*
- *Pistas de Comunicação Não-Verbal*
- *Submodalidades dos Sistemas Representacionais*
- *Configuração Sistêmica*
- *Construção de Empatia e Influência Pessoal*
- *Neurohandles: Gatilhos Mentais*
- *Neuroplasticidade Estimulada e Autodirigida*
- *Ancoragem Verbal e Não-Verbal*
- *Marcações Digitais e Analógicas*
- *Linguagem Ativa e Passiva*
- *Metamodelo e Questionamentos Poderosos*



Sistemas Representacionais da Realidade

As informações que temos em nosso cérebro, vindas do mundo externo, chegam até ele por meio dos órgãos dos sentidos: visão, audição, olfato, paladar e tato (superficial e profundo).

A PNL agrupa isso em três sistemas representacionais: visual, auditivo e cinestésico, onde o cinestésico agrupa o olfato, paladar e tato, ou seja, sensações.

A nossa experiência subjetiva é construída invariavelmente por uma estrutura de quatro etapas:

1. CAPTAÇÃO

- Todas as informações colhidas do mundo externo chegam para nós pelos órgãos dos sentidos e se transformam em sinais elétricos que percorrem por nosso sistema nervoso construindo nossa realidade.

2. FORMAÇÃO

- Filtramos as informações captadas, generalizando, omitindo e distorcendo e formando o nosso mapa, ou seja, uma versão simplificada da nossa realidade.

3. SENSORIALIZAÇÃO

- Uma vez formado o nosso mapa, ou seja, o nosso modo de entender as coisas, de perceber e interagir com o mundo externo, teremos



sentimentos e sensações acerca disso, experimentando uma realidade positiva ou negativa de acordo com o que estivermos formando em nosso mapeamento mental.

4. REPRESENTAÇÃO

- Tais sentimentos ou sensações, sejam conscientes ou inconscientes, repercutem sobre nosso corpo e geram sinais cognitivos comportamentais que irão representar o modo como estamos experimentando nossa realidade em determinado momento.

Em suma, captamos as informações do mundo externo pelos órgãos dos sentidos, formamos uma experiência de acordo com os nossos filtros, construindo o nosso mapa, gerando sentimentos e sensações que serão representados pelo nosso corpo físico através de movimentos corporais que representam as experiências subjetivas do momento.

O mundo externo é processado em nosso cérebro, e a partir daí fazemos a nossa representação interna dele. Quando necessitamos transmitir nossa experiência interna a alguém, usamos esses mesmos canais (visual, auditivo e cinestésico), sendo que um deles será o preferencial do momento.

É importante ressaltar que ter um canal preferencial não significa “ser” esse canal, ou seja, ninguém “é” um visual, um auditivo ou um cinestésico ainda que a maioria de nós tenha preferências e predisposições no uso dos sistemas representacionais.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

Todos nós usamos todos os nossos sistemas representacionais o tempo todo e sim, as pessoas muitas vezes tendem a favorecer um sistema mais do que os outros – em situações particulares.

Uma das primeiras habilidades que desenvolvemos quando aprendemos PNL, é reconhecer como a pessoa está usando seus sentidos ou seus sistemas representacionais. Nós fazemos isso ouvindo as pistas, palavras ou frases, chamadas de **predicados da consciência** ou através de algumas expressões não-verbais que também nos ajuda a reconhecer o canal representacional de preferência no momento.

Se alguém diz: “*eu não consigo **imaginar** isso*”, podemos notar que ela está usando o canal visual para processar esta informação.

Se diz: “*não consegui ainda **pegar** esta dica*”, identificamos que está no canal cinestésico.

Se diz: “*não entendi o que você quis **dizer***”, observamos que está comunicando-se no canal auditivo.

Ser capaz de perceber estes canais e interagir nestes mesmos canais nos ajuda a nos comunicarmos melhor em sua própria frequência linguística, aumentando consideravelmente a capacidade de se fazer entender.



Calibragem e Acuidade sensorial

O que é calibragem

Colocado de um modo simples, calibragem é outra palavra para *medição*. No contexto do aprendizado de PNL, o quão bem você "calibrar" a outra pessoa, seu estado de espírito e o que está acontecendo dentro de mente dela, determina de forma significativa quão efetiva estará a sua comunicação com ela.

A calibração é simplesmente perceber o que está acontecendo com outras pessoas.

É útil aprender como observar MUITOS comportamentos não verbais nas pessoas. Abaixo estão alguns dos muitos sinais que você pode desejar aprender para perceber de forma mais regular.

Para aprender como fazer isso sem muito esforço, você pode pegar essa lista e enquanto você estiver assistindo televisão, percorra a lista e dê a cada item listado 5 minutos de tempo.

Em outras palavras, enquanto estiver assistindo um programa na TV, também preste atenção em como as pessoas piscam os olhos (na frequência e nos padrões) por 5 minutos. Em seguida, controle por 5 minutos a posição da cabeça, etc.

Por si só, nenhum desses comportamentos individuais tem qualquer importância. O resultado final que queremos, no entanto, é, eventualmente, sermos capazes de perceber o



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

padrão desses sinais, enquanto nós flertamos, enquanto nos comunicamos, etc. E tornar-se bom em perceber muitas coisas diferentes é extraordinariamente útil.

- Piscar os olhos - padrão / frequência
- Posição da cabeça inclinação / oscilação / alterações
- Respiração -- frequência / padrão / mudanças
- Frequência cardíaca (pode ser visto na base do pescoço da maioria das pessoas)
- Mudanças na circulação na face (esse é estranho, mas útil)
- Pupila dilatação / contração
- Sorridente / carrancudo
- Dilatação da narina
- Movimento do lábio superior
- Morder o lábio
- Movimento da sobrancelha / franzimento / levantamento
- Entortar os olhos
- Ponta dos dedos no rosto ou lábios
- Mãos para cima
- Tensão na parte superior do corpo
- Levantar os ombros rapidamente e inconscientemente
- Piscar ao responder
- Mudanças no tom da voz durante uma resposta
- Tempo para processar as respostas
- Etc.



O que é acuidade sensorial

Acuidade sensorial é o processo de aprender a fazer distinções mais finas e mais úteis das informações sensoriais que obtemos do mundo. A acuidade sensorial é uma peça fundamental da PNL e da sua vida. Ela é importante para você:

Prestar atenção e ter alguma forma de medida para saber se está ou não fazendo progresso em relação ao seu objetivo. Quais são os sinais (visual, auditivo, cinestésico, olfativo ou gustativo) que indicam se você está na direção certa ou, talvez, fora do curso e que será necessária alguma ação corretiva.

Muitas vezes, nós prestamos atenção através do nosso sistema representacional preferido e perdemos mudanças sutis (ou até mesmo óbvias) em outros sistemas representacionais, como uma mudança no tom de voz ou na cor da pele de uma pessoa, etc., que são críticas para atingir o nosso objetivo.

Observar as ações e reações das outras pessoas a certas situações/estímulos é importante para entender como as pessoas experimentam o mundo em torno delas (sistema representacional preferido), a fim de expressar de uma forma mais clara as suas ideias para que elas possam ver, ou ouvir, ou entrar em contato com a sua mensagem.

Você também deve estar perceptivo às alterações na fisiologia da outra pessoa, no tom de voz ou na energia que possam indicar uma mudança nos pensamentos internos ou no estado emocional dela. Se assim for, pode ser necessário parar o que você está fazendo e fazer algo diferente.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

E quantas vezes perdermos esses sinais e 'continuamos a fazer o que sempre fizemos, apenas esperando que, desta vez, tenhamos um resultado diferente' - a definição da insanidade!

Preste atenção aos seus próprios sinais internos e externos. Muitas vezes nós não prestamos atenção ao que está acontecendo dentro de nós mesmos.

Quantas vezes você já teve uma "reação instintiva" que dizia: "*Não, não faça isso!*" ou "*Sim, isso é o que você realmente deve fazer!*" E você ignorou e mais tarde se arrependeu da sua ação ou inércia.

Para alguns de nós, os sinais internos ou as reações fisiológicas estão presentes, mas nós não estamos cientes delas, talvez por tê-las ignoradas por tanto tempo que elas agora estão fora da nossa percepção consciente.



Pistas de Comunicação Não-Verbal

Os neurologistas descobriram que quando a pessoa pensa, usando determinado sistema representacional, os olhos se dirigem para um dos lados.

Temos imagens que podem ser lembradas, como por exemplo, a parede do seu quarto. Outras podem ser construídas, como por exemplo, a parede do seu quarto com bolinhas roxas e amarelas e fundo verde.

A mesma coisa com sons. Por exemplo, o som de um violão e o som de um violão rouco e fanho. O mesmo com sensações: lembrar de quando sentiu-se forte e cheio de motivação ou imaginar a sensação de usar uma meia molhada ou sentir saudades de alguém que ama.

Pedindo para que uma pessoa pense nestas coisas e observando seus olhos, você pode observar esses movimentos, como a seguir:



Outras pistas não-verbais

Em nossa comunicação não verbal, quando estamos usando um canal representacional de preferência, temos padrões diferentes para representarmos a nossa realidade, de acordo com cada um destes canais. Observe isso no gráfico abaixo a seguir.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

	VISUAL	AUDITIVO	CINESTÉSICO
Voz, tom, volume, ritmo	↑	→	↓
Tensão Muscular	↑	→	↓
Respiração	↑	→	↓
Gestos e Movimentos	↑	→	↓

Quando estamos usando o canal visual de preferência, a tendência é que as nossas representações físicas se tornem mais expressivas ou até mesmo exageradas, podendo representar euforia ou desespero, de acordo com o que se passa no momento (setas para cima)

Se estivermos no auditivo, estas se tornam mais moderadas, podendo representar controle ou indiferença, de acordo com a experiência do momento (setas para o lado).

Se no cinestésico, elas tendem a ser menos expressivas, podendo representar calma ou tristeza, de acordo com a experiência vivida (setas para baixo).



Submodalidades dos Sistemas Representacionais

Em PNL, modalidades são os nossos canais representacionais: visual, auditivo e cinestésico e submodalidades são as características destes canais.

Por exemplo, se alguém diz: *“Eu vi isso acontecer”*, está se referindo ao canal visual, mas está omitindo as características deste canal.

Assim, se perguntarmos: *“O que você viu era grande ou pequeno? Claro ou escuro? Estava perto ou longe? Tinha movimento ou estava parado? Era colorido ou preto e branco? Você participou disso ou apenas assistiu de fora?”*, obteremos assim uma série de detalhes que irão especificar o modo como a pessoa experimentou e armazenou a sua experiência visual. Estas características que nos permitem especificar a informação, são o que chamamos submodalidades, ou seja, os subgrupos dos canais modais.

O mesmo faríamos com os outros canais, auditivo e cinestésico, explorando com quais características eles foram experimentados e memorizados pelo sujeito.

Nosso inconsciente arquiva nossas experiências subjetivas de acordo com a qualidade da experiência e não de acordo com o tempo. Para fazer isso, ele usa distinções de submodalidades dos sistemas representacionais. Por exemplo, posso para determinado tipo de experiência, ter um “quadro” com mais ou menos luz, contraste, cor, etc.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

As distinções em submodalidades podem ser digitais, ou seja, sem graduação (ex.: associado/dissociado), ou analógicas, com graduação (ex.: cor, luz, tamanho).

As variações de submodalidades em determinada experiência podem alterar substancialmente nosso estado interno em relação à mesma, podendo surgir daí recursos úteis na superação de limites.

As submodalidades são componentes essenciais para muitas das técnicas de mudança da PNL. As submodalidades, por si ou como parte de outras técnicas, têm sido usadas para ajudar as pessoas a parar de fumar, comer mais certos alimentos e menos de outros, tratar de problemas de compulsão, mudar crenças e valores, aumentar a motivação, passar do estresse para o relaxamento, tratar fobias, etc.



Configuração Sistêmica

Em terapia, é essencial sabermos olhar para o conjunto, para a forma geral do sistema representado pelo cliente. Se notamos um comportamento inadequado, por exemplo, saber reconhecer que este comportamento não funciona de modo isolado, mas comprometido com o todo, nos ajuda a lançarmos o nosso olhar a este todo, em busca de outras formas de influenciarmos o sistema para que aquele comportamento se torne desnecessário ou então seja melhorado.

Esta observação holística é uma segmentação para cima, generalizando o ser e o existir do cliente, mantendo aberto o foco de observação dos seus processos cognitivos/comportamentais.

Rapport - Construção de Empatia e Influenciação



Você já observou duas pessoas que estão em “sintonia”, conversando?

Já percebeu que elas usam um mesmo ritmo, tom e volume de voz? E a postura corporal?

O estabelecimento de empatia, Rapport em PNL, é necessário para obtermos uma comunicação eficaz, criando uma atmosfera de confiança.

As palavras são responsáveis por 7% da nossa comunicação. A entonação por 38% e a comunicação não verbal, corporal e facial, é responsável por 55% da mensagem.

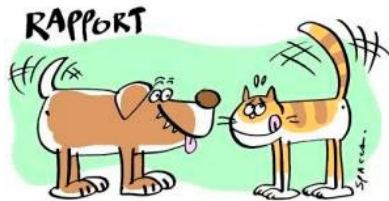
Espelhando o comportamento (verbal e não-verbal) de uma pessoa, você poderá estabelecer Rapport, acompanhando a forma de se manifestar da pessoa. Discrição, elegância e sutileza são fundamentais.

Uma vez em Rapport, você poderá conduzir a pessoa, ou seja, mudando um comportamento seu, poderá ver o reflexo na outra pessoa.

Sendo assim, estabelecer Rapport é compreender melhor a pessoa, pois entendendo-a melhor, respeitando o seu mapa e a sua forma de se relacionar com o mundo externo, estaremos criando uma atmosfera de confiança. A pessoa se sentirá mais segura e será mais participativa.

O que eu posso acompanhar?

É possível acompanhar qualquer comportamento identificável na pessoa, ou seja, a sua comunicação verbal e não verbal.



O que eu posso espelhar?

COMUNICAÇÃO VERBAL

- **Qualidades vocais**
 - Tom, volume, ritmo, velocidade, etc.
- **Palavras ou frases repetidas**
 - Comunicar-se usando preferencialmente a mesma estrutura de linguagem da pessoa.

Por exemplo:

- *Estou me sentindo mal em relação a isso*
- *Compreendo. E como é sentir-se mal em relação a isso?*

- *Pretendo fazer isso a vida toda!*
- *Será incrível ver você fazer isso por toda a sua vida!*

Observe acima, no último exemplo, que não devolvemos exatamente a mesma frase, como o fizemos no primeiro, mas mantivemos a mesma ideia e a mesma estrutura. Com isso, estamos nos comunicando usando a linguagem do cliente.

- **Ideias ou pensamentos (técnica dos 101%)**



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

- Nem sempre é possível concordar com a interpretação pessoal de uma pessoa ou com sua opinião. Neste caso você pode achar dentro da afirmação da pessoa 1% com que você possa concordar e aí concordar 100% com isso.

COMUNICAÇÃO NÃO-VERBAL

- **Expressões faciais**
 - Levantar sobrancelhas, enrugar o nariz, etc.
- **Estado interno**
 - Podemos reconhecer na pessoa seu estado interno. Ex. *“Parece que você está realmente nervoso com isso!”*
- **Postura**
 - Posição do corpo
- **Movimentos corporais e gestos**
 - Apontar com uma das mãos.
- **Espelhamento cruzado**
 - Use um comportamento seu para espelhar um comportamento diferente da outra pessoa. Ex. Se ela cruzar as pernas, cruze os braços.
- **Respiração**
 - A respiração é a forma mais potente de estabelecer Rapport. Espelhe a respiração através de movimentos com as mãos ou seu próprio ritmo de falar. *Lembre-se: se você alterar a sua respiração você alterará seu estado interno!*



Neurohandles - Predicados da Consciência



Um dos sistemas de ancoragem mais poderosos e elegantes que usamos é a própria linguagem.

Para cada indivíduo, há palavras e frases que desencadeiam sentimentos fortes, positivos ou negativos.

Todas as palavras que eles usam ou entendem tem conexões semânticas específicas que se relacionam com a sua maneira de entender o mundo. Assim, eles podem acionar várias representações e significados sobre o modo como eles funcionam.

No contexto do ChangeWork, as palavras que as pessoas usam para expressar as suas representações de realidade são chamadas de Neurohandles.

Então, se o cliente diz: *“É realmente muito intenso neste momento”*, nós temos em seguida uma neurohandling em cada uma destas palavras, com potenciais que podemos agarrar para as utilizarmos e alguns serão mais uteis do que outros.

Desse modo, retornaríamos ao paciente dizendo: *“Então é realmente muito intenso nesse momento... e quando é intenso assim, o que você gostaria que acontecesse?”*.

Desse modo, disparando as neurohandles, nós estimulamos a neurologia e ritmamos a experiência para, em seguida, guiarmos suavemente a sua atenção principal em uma direção diferente.

Neuroplasticidade Estimulada e Autodirigida



A neuroplasticidade refere-se à capacidade do sistema nervoso de alterar algumas das propriedades morfológicas e funcionais em resposta a alterações do ambiente. É a adaptação e reorganização da dinâmica do sistema nervoso frente às alterações.

A plasticidade nervosa não ocorre apenas em processos patológicos (doenças), mas assume também funções extremamente importantes no funcionamento normal do indivíduo.

Graças a esta capacidade é que crianças que sofreram acidentes, às vezes gravíssimos, com perda de massa encefálica, déficits motores, visuais, de fala e audição, vão se recuperando gradativamente e podem chegar à idade adulta sem sequelas.

Formas de plasticidade

- **Regenerativa**
 - Consiste no recrescimento dos axônios lesados. É mais comum no sistema nervoso periférico.
- **Axônica**



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

- Ocorre de zero a 2 anos de idade. É a fase crítica, fundamental para desenvolvimento do sistema nervoso.
- **Sináptica**
 - Capacidade de alterar a sinapse entre as células nervosas.
- **Dendrítica**
 - Alterações no número, no comprimento, na disposição espacial e na densidade das espinhas dendríticas, ocorrem principalmente nas fases iniciais do desenvolvimento do indivíduo. - Somática: Capacidade de regular a proliferação ou morte de células nervosas. Somente o sistema nervoso embrionário é dotado dessa capacidade.

É na infância que a neuroplasticidade é maior. O cérebro é mais flexível do que nunca e está continuamente recebendo estímulos que são novidades para ele.

Neste momento “nasce” uma grande quantidade de neurônios que aceleram o desenvolvimento correto da criança e sua aprendizagem. Deste modo, a infância é um período sensível para o desenvolvimento, principalmente nos cinco primeiros anos.

No entanto, o fato de que o nosso cérebro é mais plástico e, portanto, flexível frente a mudanças, não significa que com a idade essa plasticidade desapareça e não seja possível aprender ou criar novas conexões sinápticas. Assim, mesmo na velhice, está demonstrada a capacidade do cérebro de aprender e se transformar.



Neuroplasticidade estimulada

O cérebro tem a capacidade de se adaptar ao meio e de fazer mudanças na sua própria estrutura para lidar com as exigências do ambiente.

Uma das evidências da adaptabilidade do cérebro é o fato de que as pessoas que não conseguem ver ou ouvir desenvolvem mais outras áreas do cérebro dedicadas à percepção através de outros sentidos e as funções cerebrais são reorganizadas.

O cientista espanhol Pascual-Leone demonstrou essa capacidade através de um experimento em que vendou os olhos de indivíduos saudáveis durante cinco dias. Nesse período de tempo, os indivíduos



leram braille e realizaram atividades de discriminação auditiva. Mediante ressonância magnética, foi observado que o córtex visual começou a ser ativado através da audição e do tato, o cérebro estava se adaptando.

Esse experimento foi realizado em pessoas adultas, o que quer dizer que, ao contrário do que se pensava há alguns anos, o cérebro do ser humano continua a sofrer mudanças durante toda a sua vida, e essa reorganização tem muito a ver com as necessidades exigidas pelo ambiente e seus recursos para enfrentá-las.

A velha crença de que nascemos com um determinado número de neurônios e que ao longo da vida não fazemos mais que perdê-los é falsa. **Sim, há um declínio na neuroplasticidade**, mas o nosso cérebro continua sendo, em grande parte, moldável.

Foram identificados vários fatores que podem influenciar essa neuroplasticidade. Em primeiro lugar, estamos falando de um



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

ambiente enriquecido que oferece desafios à nossa mente. Em segundo lugar, sabe-se que o exercício moderado também ajuda. Por outro lado, o sedentarismo, o estresse crônico ou certos componentes no sangue parecem prejudicá-la.

Neuroplasticidade autodirigida

A plasticidade neuronal é o mecanismo que produz a aprendizagem, entretanto, a capacidade de aprendizagem que cada pessoa tem é determinada tanto pela genética quanto pela educação. Por exemplo, o quociente intelectual de cada um seria, em grande parte, determinado pela genética, mas o esforço intelectual realizado também tem repercussão na plasticidade no nosso cérebro e em nossas capacidades.

Embora geneticamente tenhamos uma grande capacidade de aprendizagem, ficaremos em dívida se não soubermos desenvolvê-la. Se a mantivermos adormecida e não a pusermos em prática, estamos perdendo não só o fato de a desenvolver, mas também a possibilidade de fazer isso até um limite elevado. Assim, não só deixaríamos de acrescentar, mas também estaríamos subtraindo parte dessa potencialidade do nosso futuro

A estimulação cognitiva é fundamental para que o nosso cérebro esteja preparado para se adaptar às exigências do nosso meio. A neuroplasticidade é um mecanismo essencial na hora de lidar com as lesões cerebrais; assume-se que aqueles que se beneficiaram da plasticidade por meio da aprendizagem terão mais recursos para superar ou compensar uma lesão sofrida.



Ancoragem Verbal e Não-Verbal

Embora já tenhamos abordado este tema, a ancoragem é um dos principais recursos que podem e devem ser aplicados para estimular ações e reações novas e capazes de transformar a realidade de uma pessoa. É possível fazê-la através da comunicação verbal e também pela não verbal.

Ancoragem verbal

Usando as neurohandles e reinserindo-as na comunicação com o cliente, usando marcações fortes através das qualidades vocais como: tom de voz, volume, ênfase, etc.

Por exemplo

Se a pessoa diz: “eu quero **muito** me libertar disso”, e dá ênfase para a palavra “*muito*”, nós podemos ancorá-la à essa palavra, retribuindo-a ao sistema do cliente com uma certa repetição e ênfases: “você quer **muito** ? **Muito** mesmo? Então sinta o poder de querer **muito** ! Perceba como é importante querer **muito** e note o quanto este **muito** é capaz de fazer **muito** para a sua liberdade acontecer!”

Para potencializar ainda mais esta ancoragem, você pode associar a estas ênfases verbais uma postura firme e alinhada com a palavra ou frase que está sendo ancorada.

A partir disso, você notará a pessoa respondendo a esta palavra de modos especiais e poderá conduzir isso para a construção de outras mudanças.



Ancoragem não verbal

Nós estamos literalmente ancorando-nos a tudo o que ocorre ao nosso redor e respondendo automaticamente a estes estímulos. Entretanto, embora este seja um processo ininterrupto, é possível gerenciá-lo, instalando consciente tais estímulos para proporcionarmos respostas específicas que nos levem a resultados desejados.

As condições para uma boa ancoragem são: rapport, eliciar um estado puro, ancorar no momento mais intenso, estímulo único e precisão ao repeti-lo.

Instalando uma âncora (cinestésica)

1. Antes de mais nada, deve-se eliciar o estado desejado (ex. segurança). O sujeito deve estar associado. Isso pode ser feito fazendo a pessoa se lembrar de uma situação onde ela teve o recurso. Se necessário, use a estrutura “como se”.
2. Observando a fisiologia da pessoa, busque o estado mais puro e intenso da experiência vivida pela pessoa.
3. Ancore com um estímulo preciso e único.
4. Quebre o estado.
5. Repita o estímulo e observe o retorno da fisiologia.



Marcações Analógicas e Digitais

A **marcação analógica** é o meio pelo qual você marca sugestões e comandos incorporados para que eles sejam registrados pelo cliente, fora da consciência. Consiste em enfatizar uma sugestão com um pouco mais de tonalidade na voz e expressão corporal.

A **marcação digital** é quando você marca sugestões que serão registradas pelo cliente e como comandos que também serão incorporadas fora da consciência, mas cujas respostas são fechadas em SIM ou NÃO, VERDADEIRO ou FALSO, CONTINUA ou PARA, etc.

Ambas as marcações são formas de ancorar o cliente a tais comandos, influenciando a sua base semântica a responder segundo tais incorporações.



Linguagem Ativa e Passiva

A linguagem ativa pode ser emitida de várias formas:

- **Autoridade**
 - Comunicar usando comandos ou sugestões diretas
- **Expressão verbal ou não verbal**
 - Comunicar-se de forma forte, usando qualidades vocais como o tom, o volume, a energia nas palavras, ênfases, marcações analógicas ou digitais
- **Palavras ou frases**
 - Comunicar-se com palavras que reflitam esta linguagem ativa. Por exemplo:
 - Eu perdi (passiva)
 - *Eu estou perdendo* (ativa)
 - Eu estou triste (passiva)
 - *Estou me entristecendo* (ativa)
 - Me sinto motivado (passiva)
 - *Estou motivando-me* (ativa)

A linguagem passiva tem a tendência a demonstrar um processo fechado e isto pode servir como impressão a algo que não pode mais ser modificado.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

Se uma pessoa diz “eu perdi”, dá a perceber que em seu mapeamento mental, não há mais o que fazer (e as vezes realmente não há), mas se mudamos para “estou perdendo”, causa uma nova sensação de que ainda não perdeu e de que talvez seja possível recuperar ou modificar algo. É isto o que difere uma linguagem ativa de uma passiva.



Metamodelo e Questionamentos Poderosos

Nosso cérebro é muito mais rápido em pensar do que nosso aparelho vocal seria capaz de pronunciar palavras.

Quando nos comunicamos, grande parte da nossa experiência subjetiva é suprimida. Algumas vezes, suprimimos até mesmo do nosso consciente. As palavras resumem a experiência. Se não fosse assim, nossa conversa não teria sentido e se tornaria extremamente cansativa.

Além disso, damos significado às palavras por associações a objetos e experiências adquiridas no decorrer da nossa vida. Por exemplo, a palavra “relaxar”, pode ter significado totalmente diferente para pessoas diferentes.

O metamodelo é um conjunto de perguntas que facilita a identificação da informação omissa na frase. É uma forma de compreender melhor o “mapa” da pessoa.

A pergunta “*Por quê?*” não faz parte do metamodelo, pois o que se obtém com essa pergunta é uma crença da pessoa e/ou uma longa justificativa bastante distante do mapa.

O Metamodelo consiste em 13 padrões divididos em 3 categorias, que são as utilizadas para se criar o mapa.

FALTA DE ÍNDICE REFERENCIAL

Sujeito e/ou objeto não estão especificados na frase



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

- Puseram coisas na minha cabeça
- As mulheres são frágeis
- Eu confiei na pessoa errada
- Não estou só
- As pessoas não aprendem isso nesta vida

Desafio: Quem ou o que especificamente/exatamente?

VERBOS INESPECÍFICOS

O verbo não detalha a forma de agir

- Eu amo a minha professora
- Eu quero te ajudar
- Vamos construir um mundo novo
- Eu quero me cuidar mais
- Ele não me trata bem
- Irei mudar a minha vida

Desafio: Como especificamente/exatamente?

OMISSÕES (COMPARAÇÕES)

a) Omissão simples (elemento chave da comparação está omitido)

- Estou perdido
- Estou confuso
- Eu organizei mal a reunião
- O comportamento dele foi inadequado

Desafio: em relação a que especificamente?



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

b) Omissão comparativa (elemento a ser comparado não está disponível)

- Aprender PNL é fácil
- É melhor não dizer nada
- Ela é uma pessoa difícil

Desafio: comparado a que?

EXECUÇÃO PERDIDA (JULGAMENTOS)

É uma afirmação, julgamento ou opinião sem mencionar quem a fez.

- É claro que é melhor ser calado
- É óbvio que é melhor lutar
- É errado pensar nos próprios sentimentos
- É errando que se aprende

Desafio: para quem especificamente? Na opinião de quem?

NOMINALIZAÇÃO (SUBSTANTIVAÇÃO)

Quando uma ação (verbo) vira substantivo. De modo grosseiro, qualquer substantivo que você não possa “tocar com a mão” é uma nominalização.

- O amor é lindo
- Eu tenho algumas frustrações no meu casamento
- O trabalho faz bem às pessoas
- Eu desconfio dela

Desafio: Que maneira de se ... especificamente?



OPERADORES MODAIS

Afirmações identificando regras ou limites. A pessoa pressupõe a existência de uma regra ou limitação que pode ser verdadeira ou não. Com o desafio teremos as consequências ou o que impede a ação.

a) De necessidade

- Os homens não devem chorar
- Temos que conversar com ela todos os dias
- Eu tenho que trabalhar amanhã
- Eu tenho que respeitar a minha mãe

Desafio: o que aconteceria se...?

b) De possibilidade

- Não posso dizer isso a ele
- Não consigo ser feliz
- Não consigo manter um bom relacionamento amoroso
- E queria ir mais ao teatro

Desafio: o que te impede de...?

QUANTIFICADOR UNIVERSAL

Grande generalização (exagero). A pessoa não observa qualquer exceção. Atenção para as palavras “todo, sempre, nunca”.

- Ele sempre faz isso assim
- Ela nunca me tratou com carinho
- Eu sou inseguro
- Eu nunca menti
- Nada pode dar errado



Desafio: Exagere ainda mais: NUNCA? SEMPRE?

EQUIVALÊNCIA COMPLEXA

Quando duas experiências distintas tem o mesmo significado. A equivalência complexa ocorre quando duas afirmações são ligadas como se sempre significassem a mesma coisa.

- Meu filho não me respeita, ele brinca e faz bagunça na sala
- Ele não gosta de mim, ele não me liga
- Ela é burra, não aprende o que eu ensino
- Ele não me ama, trabalha muito
- Meu namorado não me ama, ele sempre chega atrasado

Desafio: como X significa Y?

RELAÇÃO DE CAUSA E EFEITO

Quando uma situação obrigatoriamente causa outra. Devemos lembrar que somos responsáveis pelos nossos estados internos e que qualquer fato externo não tem capacidade, por si só, de dominar nossa forma de pensar.

- O tom de voz dela me faz ficar nervoso
- A meditação me traz bem estar
- O fato dele não me dar atenção me aborrece
- A chuva me entristece

Desafios: Como especificamente você X?

Como especificamente X causa Y?

Como especificamente X significa Y?



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

LEITURA MENTAL

Uma afirmação sobre o estado interno de outra pessoa. A pessoa pressupõe saber o que a outra pessoa está pensando ou sentindo.

- Ela não liga para mim
- Ele não sabe nada a respeito do amor
- Meu pai gosta mais do meu irmão do que de mim
- Você está triste
- Não vai acontecer nada do que você está pensando

Desafio: Como você sabe o que os outros pensam ou sentem?



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
 Com estratégias de PNL e ChangeWork

Resumo do metamodelo

PADRÃO	EXPLICAÇÃO	EXEMPLOS	DESAFIO
Falta de índice referencial	Sujeito e/ou objeto não especificado	As mulheres são frágeis	Quem ou o que especificamente?
Verbos inespecíficos	O verbo não detalha a forma de agir	Eu quero me cuidar mais	Como exatamente?
Omissões simples	Elemento chave da comparação está omitido	Estou confuso	Em relação a que?
Omissão comparativa	O elemento a ser comparado não está disponível	Ela é a melhor mulher para mim	Comparada com que/quem?
Execução perdida	É uma afirmação sem mencionar quem a fez	É obvio que é melhor lutar	Na opinião de quem?
Nominalização	Quando uma ação (verbo) vira substantivo	O amor é lindo	Que maneira de se ... especificamente?
Operadores modais de necessidade	Afirmações identificando regras	Tenho que conversar com ela	O que aconteceria se...?
Operadores modais de possibilidade	Afirmações identificando limites	Não posso dizer isso a ele	O que te impede de...?
Quantificador universal	Grande generalização	Eu nunca menti	NUNCA?
Equivalência complexa	Quando duas experiências distintas tem o mesmo significado	Meu filho não me respeita, ele brinca e bagunça a sala	Como especificamente X significa Y?
Relação de causa-efeito	Quando uma situação obrigatoriamente causa outra	O tom de voz dela me faz ficar nervoso	Como especificamente você se...?
Leitura mental	Uma afirmação sobre o estado interno de outra pessoa	Ele não sabe nada a respeito do amor	Como você sabe o que os outros pensam ou sentem?



CAPÍTULO 3

CHANGEWORK E HIPNOSE

- *Micro ChangeWork Hipnótico*
- *ChangeWork Evidente e Oculto*
- *Princípios Fundamentais da Comunicação Hipnótica*
- *O Mapa de 5 Fases para o ChangeWork Hipnótico*
- *O Modelo de Milton Erickson*



Micro ChangeWork Hipnótico



O micro changework é o conceito e a prática de criar pequenas mudanças e, em seguida, alavancar ao máximo o impacto destas mudanças.

Para criar a pequena mudança, podemos usar quaisquer técnicas ou ferramentas e então futuramente usarmos mais técnicas hipnóticas para alavancar o impacto destas mudanças.

Nós aprenderemos muitas maneiras de criarmos tais mudanças, mas o que é sempre mais significativo do que a mudança em si, é o que devemos fazer com a mudança depois que a afetamos, pois é esta a mudança que faz a diferença.

ChangeWork Evidente e Oculto



Com o changework aberto, estamos concordando com o cliente acerca de algum trabalho com ele, não necessariamente como hipnose em si, mas com qualquer outra técnica de reprogramação ou redirecionamento mental que

queiramos usar. Em um contexto profissional é claro que não haverá segredos sobre o que estamos fazendo.

O changework aberto tem a vantagem de nos dar mais acesso a uma gama mais ampla de ferramentas, permitindo uma maior flexibilidade na abordagem.

Com o changework escondido nós carecemos destas vantagens, mas isto é compensado pela capacidade que teremos de agir “sob o radar”, torando muito mais fácil e eficaz contornar a resistência do cliente.

Se optaremos por uma abordagem aberta ou fechada, isto dependerá de fatores como a situação, com quem estamos trabalhando, a vontade de mudar, etc.



Princípios Fundamentais da Comunicação Hipnótica

A comunicação hipnótica é uma coisa maravilhosa e, sem dúvidas, para detalhá-la e fazer justiça ao seu potencial, precisaríamos de um curso inteiro só para isso. Por esta razão, vamos nos concentrar em seis princípios fundamentais que são essenciais para a comunicação hipnótica.

1. Pressuposição
2. Sugestões e comandos incorporados
3. Marcação analógica
4. Predicados da consciência
5. Ancoragem espacial
6. Feedback e neurohandles

Pressuposição

Linguisticamente falando, pressuposições são ideias ou noções embutidas em uma frase que têm de ser aceitos para que a sentença faça algum sentido. Então, se alguém diz:

“Você gostaria de algo para beber?” – Pressupomos que EXISTE algo para beber.

“Como isso é diferente agora?” – Pressupomos que é diferente.

“O que foi que você percebeu em seu corpo?” – Pressupõe que há algo a observar.



“Permita que seu braço se solte para baixo apenas tão rapidamente quanto a sua mente interior pode fazer essas mudanças”

Pressupostos na frase acima:

1. O braço ‘quer’ se soltar
2. O braço irá se soltar para baixo
3. O cliente tem uma ‘mente interior’
4. Essa mente interior é capaz de fazer mudanças

Sugestões e comandos embutidos

São sugestões e comandos incorporados em uma frase. Por exemplo:

- “Então, quando você pensa sobre isso agora, o que você percebe?”
- “E como você se permite estar ciente da diferença e observar a diferença que esta diferença faz?”
- “Então isso é muito diferente do sentimento anterior”

Marcação analógica

É o meio pelo qual você marca sugestões e comandos incorporados para que eles sejam registrados pelo cliente, fora



da consciência. Consiste em enfatizar uma sugestão com um pouco mais de tonalidade na voz e expressão corporal.

Predicados da consciência

São palavras como: perceba, experimente, note, foque, conheça, etc. Estes predicados possuem duas funções:

1. Estabelecer pressuposições de maneira que qualquer predicado da consciência que chama a atenção é pressuposto. Por exemplo:

“E permita-se notar a sensação mudando ligeiramente.”

Pressupõe que há uma sensação e que está mudando!

2. Os predicados guiam a atenção e isto é um elemento-chave para a execução de processos hipnóticos!

Isto é muito importante na abordagem ao changework, pois ela fornece nossos meios de iluminar a consciência, apontando a lanterna exatamente para onde queremos que ela vá, com a finalidade de estabelecer mudanças duradouras.

Ancoragem espacial



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

Ancoragem é um termo que vem diretamente da PNL. Na PNL, ancora é qualquer estímulo que se torne um gatilho para uma resposta cognitiva ou comportamental. Uma ancora pode ser qualquer coisa: um lugar, um som, um cheiro, uma palavra ou frase (neurohandling), etc.

O termo ancoragem espacial está sendo usado aqui para denotar qualquer forma de ancoragem que faça uso da tendência humana de utilizar o espaço e a localização como uma parte fundamental do processo cognitivo.

Isto significa utilizar a posição do cliente como uma âncora, aproveitando o modo como eles estão organizando espacialmente o seu material semântico, gesticulando para esses locais de maneiras específicas.

Nós podemos isto para movermos os estados ou respostas do paciente, alterando assim o seu papel nos seus processos cognitivos, bloqueando com um gesto, por exemplo, uma emoção negativa, redirecionando-a significativamente para outra ancoragem espacial.

Então se o paciente diz: *“Sinto uma angústia e uma tristeza no peito”*, podemos dizer: *“E se você fosse movendo isso por ali por um momento, como estaria percebendo agora o quanto isto está se tornando diferente?”*.

Outro exemplo: se o paciente diz *“Minha cabeça não me deixa pensar direito sobre isso”*, poderíamos dizer *“Qual a opinião que*



o seu coração tem sobre isso?” e também redirecionaríamos a experiência.

Neurohandles

Um dos sistemas de ancoragem mais poderosos e elegantes que usamos é a própria linguagem. Para cada indivíduo, há palavras e frases que desencadeiam sentimentos fortes, positivos ou negativos.

Todas as palavras que eles usam ou entendem tem conexões semânticas específicas que se relacionam com a sua maneira de entender o mundo. Assim, eles podem acionar várias representações e significados sobre o modo como eles funcionam.

No contexto de Hipnose sem Transe (ChangeWork), as palavras que as pessoas usam para expressar as suas representações de realidade são chamadas de Neurohandles.

Então, se o cliente diz: *“Eu não, é realmente muito intenso neste momento”*, nós temos, em seguida, uma neurohandling em cada uma destas palavras, com potenciais que podemos agarrar para as utilizarmos e alguns serão mais uteis do que outros. Desse modo, retornaríamos ao paciente dizendo: *“Então é realmente muito intenso nesse momento... e quando é intenso assim, o que você gostaria que acontecesse?”*.

Desse modo, disparando as neurohandles, nós estimulamos a neurologia e ritmamos a experiência para, em seguida, guiarmos suavemente a sua atenção principal em uma direção diferente.



O Mapa de 5 Fases para o ChangeWork Hipnótico

O seguinte processo é oferecido como um chassi para estruturar as intervenções por changework. Em situações “*ao vivo*” podem haver variações nisso.

- Fase 1: Convite à mudança e enquadramento
- Fase 2: Eliciação de um gancho cinestésico
- Fase 3: Explorando o sistema e facilitando a mudança
- Fase 4: Alavancando as diferenças
- Fase 5: Estimulação

Fase 1: Convite à mudança e enquadramento

Para configurar o changework aberto é preciso convidar o cliente para participar e obter a sua aceitação. A maneira mais simples de fazermos isto é:

“Você gostaria de ter uma experiência diferente em torno disso?”

Se você estiver usando o changework fechado, poderá pular esta etapa.

Fase 2: Eliciação de um gancho cinestésico

O canal cinestésico é uma fonte chave de informação, pois serve como um toque profundo no sistema de sustentação semântica



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

e a cinestesia e emoção são os principais conceitos profundos da resposta humana.

Aqui está como poderemos começar a prender a atenção deles para ligar com seu sentido de sensações:

Você: *Então (nome do problema)... isso é algo que você sabe a respeito, certo?*

Cliente: *Sim*

Você: *Isto é muito familiar para você? (pergunta com tom de comando)*

Cliente: *Sim*

Você: *E como você pensa sobre isso agora? Note o que você percebe em seu corpo enquanto sabe e se familiariza com isso... e você sabe como é isso (gesto sutil ao corpo / ancoragem espacial)*

O principal objetivo aqui é treinar uma conexão com o sentimento percebido. O Senso de Percepção é um conceito importante desenvolvido pelo psicoterapeuta Eugene Gendlin, que reconheceu que a maior parte do que uma pessoa conhece nunca foi trazido à consciência ou ao menos diretamente verbalizado.

O Senso de Percepção é um sentimento obscuro, pré-linguístico, sentido no corpo, que se relaciona com vários conjuntos de conhecimento inconsciente.



Uma coisa que pode acontecer nesta fase é o cliente ser atingido por uma forte emoção ou sensação (ab-reação). Este não é um problema desde que você saiba lidar com ele. Temos duas opções:

1. Tirá-lo de lá

- Podemos rapidamente guiá-los para mudar a postura, a respiração, o foco. Por exemplo: *“Olhe para mim, concentre-te na minha mão e observe que você pode se levantar agora (comando embutido), respirar e inspirar e andar lentamente.”*

2. Utilize-o

- Certamente utilizar a reação é muito melhor do que escapar dela. Podemos aplicar a dessensibilização sistemática para diminuir e zerar a sua influência ou outras ferramentas que julgarmos mais adequadas para o momento a fim de quebrarmos o padrão daquelas emoções e as redirecionarmos para finalidades que considerarmos mais úteis para o cliente.

Fase 3: Explorando o sistema e facilitando a mudança

Esta fase tem uma enorme quantidade de variações dentro dela mesma e nós podemos tecnicamente inserir qualquer



intervenção de alteração, seja pela hipnose convencional ou pela hipnose sem transe, assim como outros conjuntos de técnicas ou ferramentas que temos à disposição.

Fase 4: Alavancando as diferenças

O que se segue nesta parte é um conjunto de perguntas hipnóticas que são imensamente poderosas para alavancar a diferença e estimular a mudança para o futuro.

O objetivo deste procedimento é inferir a diferença e modelar a diferença que estas diferenças trazem. É um excelente processo para orientar o cliente a começar a prestar atenção ao uso dos feedbacks e às mudanças de atitudes. Serve ainda para conectar o cliente mais vividamente às novas perspectivas e ao valor dentro do processo.

Isso é bom tanto para ajudar a mudança quanto para garantir o crédito onde ele é devido em relação ao trabalho.

A estrutura de referência que está por trás disso é:

- **O que?**
 - *A diferença*
 - *O que você sabe agora que não sabia antes acerca disso?*
 - *O que você percebe agora que é diferente de antes?*
- **Então o que?**



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

➤ **A diferença que faz a diferença**

- *Então quando você sabe disso, qual a diferença que este conhecimento faz?*
- *Enquanto você percebe isso, qual a diferença que ter isso lhe faz?*

● **E agora?**

➤ **Ritmo para a limpeza do futuro**

- *E existe um tempo ou lugar chegando nos próximos dias e semanas onde você terá a oportunidade para explorar este diferencial e notar o que você sente?*
- *Enquanto você pensa sobre isso agora, o que poderia ser diferente para você nesta situação?*

Sempre devemos lembrar de alimentar o recurso de linguagem do cliente, usando as suas neurohandles. O objetivo é extrair e alavancar a mudança da maneira mais limpa possível.

Fase 5: Estimulação



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

Uma vez que tenhamos orientado o cliente até a ação das diferenças, podemos então formatar a sua mudança, criando estímulos para que ele leve esta formatação ao seu futuro.

Podemos fazer isso, usando dois importantes elementos:

- **Semeando ideias**
 - “... eu me pergunto como será levar isso com você quando você sair daqui hoje” (pressupondo que eles podem e vão levar algo com eles).
- **Coordenando o Buy In (compra da ideia)**
 - “... e como você se sente em relação a isso?” (os detalhes e a experiência vem deles, assim alavancando o compromisso e a consistência)



O Modelo de Milton Erickson

A base do modelo de Milton Erickson é o inverso do metamodelo.

É uma forma elegante de dirigir a atenção de alguém.

Antes de estudarmos este modelo de linguagem, temos algumas dicas: use sua voz com um terço do volume, um terço da velocidade, um terço do ritmo, um terço da modulação. Use linguagem figurada.

ÍNDICE REFERENCIAL NÃO ESPECIFICADO

Sem citar o índice referencial a pessoa faz a melhor escolha para ela.

- Algumas pessoas podem fechar os olhos para relaxar
- Todos podem agora respirar e...

OMISSÕES

A omissão de uma parte da informação fará com que a pessoa complete como melhor lhe convier.

- Você vai entrar agora em um estado apropriado de recursos.
- Observe talvez imagens, talvez sons...
- Talvez com a cor adequada.

NOMINALIZAÇÕES

A nominalização tem um significado próprio para a pessoa.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

- Quem sabe esses recursos sejam tão importantes quanto a paz, a segurança e o bom humor.

VERBOS INESPECÍFICOS

Não especificam como a ação é executada.

- Você pode agora relaxar e procurar significado para esses fatos do passado.

QUANTIFICADORES UNIVERSAIS E OPERADORES MODAIS

Podem ser usados para intensificar resultado.

- É sempre fácil relaxar...
- Você pode relaxar cada músculo, cada célula...

LEITURA MENTAL

Utilize a leitura mental para dirigir a atenção da pessoa para o foco desejado.

- E agora que você já iniciou seu relaxamento, você pode estar pensando em relaxar ainda mais...
- Você deve estar curioso para saber o que vai acontecer amanhã.

EXECUÇÃO PERDIDA

Observando algum movimento da pessoa, aproveite isso.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

- Talvez um movimento nos ombros faça você aprofundar seu transe... Isso... Muito bom...

CAUSA-EFEITO E EQUIVALÊNCIA COMPLEXA

Ligação entre experiências diferentes dando a elas o mesmo significado.

- Ao som da música e da minha voz, você relaxa.
- Quanto mais barulho, mais e mais relaxado você fica.
- As ondas vão e vem e com isso você relaxa.

POSTULADO DE CONVERSÇÃO

Embutir um comando dentro de uma questão.

- Vocês ainda não fizeram isso?
- Alguém tem horas?
- A porta está aberta?

PRESSUPOSIÇÃO COMPORTAMENTAL

Conseguir um comportamento usando um comportamento não verbal.

- Se esticar para pegar algo...
- Sinal para alguém sair primeiro.



MARCAÇÃO ANALÓGICA

Marcar algumas palavras da comunicação. Pode ser usado em textos ou com a voz. As palavras marcadas vão para o inconsciente.

Para conseguir **fazer** as coisas normalmente, ele preferiu **ficar** em casa, sem se preocupar se o outro estava **alegre** ou não. (*fazer ficar alegre*)

COMANDOS EMBUTIDOS

- É importante que você SE SINTA CONFORTÁVEL, à medida que relaxa.

PERGUNTAS EMBUTIDAS

Embutir uma pergunta em uma frase ou afirmação.

- Eu me pergunto quantos de vocês ainda estão prestando atenção.
- Estou curioso para saber o que você veio fazer aqui hoje!
- De maneira geral, as pessoas respondem a isso como se fosse uma pergunta. É um bom atenuador.

CITAÇÕES

Atribuir a outra fonte.

- Eu li esta semana em um livro que a PNL está criando relacionamentos mais vivos.
- O próprio Milton Erickson falou que para relaxar basta fechar os olhos e respirar.



COMANDO NEGATIVO

Dar um comando negativo que leve a resposta afirmativa.

- Não pense em um elefante cor de rosa.
- Não retorne do transe mais rápido do que for possível.
- Não faça silêncio agora.

PERGUNTAS FINAIS

Evite repostas de polaridades. Tipo - Sim, mas.

- Você entendeu o que eu disse, não é?
- Fui bem claro, ou não?

UTILIZAÇÃO E INCORPORAÇÃO

Qualquer evento do meio ambiente pode ser incorporado ao transe.

- E mesmo o bater da porta pode fazer você relaxar mais e mais...
- E qualquer som externo pode...

PRESSUPOSIÇÕES VERBAIS

Oferecer duas opções para fazerem o que você quer.

- Você prefere sentar nesta cadeira ou naquela?
- Antes de decidir qual carro vai comprar, deixe que eu lhe mostre nossas cores novas.
- Você prefere almoçar agora ou depois?



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

- Você prefere me pagar à vista ou em prestações?

INTERRUPÇÃO DE PADRÃO COMPORTAMENTAL

- Interrompa um padrão comportamental, e dê um comando, ele irá diretamente ao inconsciente.



CAPÍTULO 4

A ESSÊNCIA DA MUDANÇA

- *Crenças Limitantes e Potencializadoras*
- *As Pessoas são Padronizadas*
- *Reconhecendo Intenções Positivas*
- *Identificando e Trabalhando com Partes*
- *Evocando Links Temporais*
- *Interrompendo e Ressignificando Padrões*
- *Protocolo para Interrupção de Padrões*
- *CrITÉrios de Valores e Importâncias*
- *Metapadrão para Alavancar a Mudança*
- *Reprogramação Mental com Metáforas*



Crenças Limitantes e Potencializadoras

Para estabelecer mudanças significativas no sistema do cliente, devemos estar conscientes de que tudo o que há neste sistema possui algum tipo de utilidade e faz, por isso mesmo, algum bem para a pessoa.

Quando estamos trabalhando com o sistema de crenças de alguém ou com o nosso próprio sistema de crenças, é essencial compreender que, seja qual for a crença, ela não é totalmente limitante ou totalmente potencializadora, mas possui em si mesma ambas as funções, dependendo de como é empregada em nosso dia a dia.

Se alguém acredita, por exemplo, que para ter sucesso na vida é necessário sofrer, esta crença possui em si tanto o aspecto limitante, quanto o potencializador.

No limitante, a pessoa terá a tendência de buscar o sofrimento como uma das formas de conquista de sucesso, bem como a tendência de desvalorizar o que lhe venha sem ter sofrido para conquistar.

No potencializador, a pessoa encontrará motivos para enfrentar os problemas, pois sabe que estes são também estímulos para a conquista do sucesso; não se entregará facilmente, mesmo sob as piores circunstâncias, pois acredita que o sofrimento faz parte do caminho da sua vida e não o verá como um impedimento à conquista dos seus objetivos.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

Todas as crenças são, pois, limitantes e potencializadoras em si mesmas, dependendo de como as experimentamos. Ocorre que há aquelas que limitam mais do que potencializam e vice-versa.

Com base nisso, jamais devemos nos estimular a remover crenças limitantes, tentando destruí-las ou eliminá-las. Se uma crença está limitando mais do que potencializando, a nossa tarefa é fortalece-la em seus elos fracos, como se fôssemos um médico que curasse enfermos.

Assim como não há lógica em eliminarmos os enfermos para que apenas existam pessoas saudáveis sob a face da Terra, também é ilógico pensar em eliminar crenças adoecidas que carregamos em nosso mundo íntimo.

Nada se destrói, tudo se transforma.



As Pessoas são Padronizadas

As pessoas são padronizadas. Elas passam pela vida andando da maneira que andam, falando da maneira que falam e respondendo da maneira que respondem.

Esses padrões são cognitivos-comportamentais naturais (expressados no nível médio da mente) e serão executados da maneira que são a menos que sejam interrompidos e redirecionados.

Isto é o que fazemos como terapeutas!

Nós pegamos o processo e o redirecionamos para uma experiência diferente.

Essa é a habilidade de um bom terapeuta e quando aprendemos fazer isso, se torna relativamente simples de fazer.

Padrões cognitivos-comportamentais são mantidos no lugar por dois fatores principais:

1. **Hábito:** neurônios que disparam juntos se conectam juntos.
2. **Significado:** as coisas que nós acreditamos e nosso modo de compreensão (material dentro da base semântica).

Reconhecendo Intenções Positivas



Um dos mais importantes princípios da PNL, muitas vezes incompreendido (e por isso sujeito a controvérsias) é o da "intenção positiva". De uma maneira simples, o princípio afirma que, em algum nível, todo

comportamento tem ou teve uma "intenção positiva".

Outra maneira seria dizer que todo o comportamento serve (ou serviu) a um "propósito positivo".

Por exemplo, a intenção positiva por trás de um comportamento "agressivo" é, muitas vezes, "proteção." A intenção ou propósito positivo por trás do "medo" é normalmente "segurança". O propósito positivo por trás da raiva pode ser o de "manter os limites". "Ódio" pode ter o propósito positivo de "motivar" uma pessoa a agir.

As intenções positivas, por trás de algo como "resistência à mudança", podem incluir uma série de assuntos, incluindo o desejo de reconhecer, honrar ou respeitar o passado, a necessidade da pessoa se proteger ao permanecer com o já



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

conhecido, ou a tentativa dela se agarrar a coisas positivas que teve no passado, e assim por diante.

Mesmo os sintomas físicos podem servir a uma intenção positiva. A PNL encara qualquer sintoma, inclusive os físicos, como a comunicação de que algo não está funcionando adequadamente.

Os sintomas físicos, muitas vezes, sinalizam de que algo está desequilibrado na pessoa. Contudo, às vezes, o sintoma físico também é um sinal de que algo está sendo curado.

Algumas vezes um problema de comportamento ou um sintoma particular pode servir a múltiplas intenções positivas. Por exemplo, eu trabalhei com pessoas que queriam parar de fumar e que descobriram que fumar servia para muitos propósitos positivos. Elas fumavam de manhã para "acordar". Elas fumavam durante o dia para "reduzir o estresse", "se concentrarem" e, paradoxalmente, "se lembrarem de respirar". Elas fumavam de noite para "relaxar". Muitas vezes, fumar servia para encobrir, "nublar" emoções negativas. E, talvez o mais importante, fumar era a única coisa que elas "faziam para si mesmas", para terem algum prazer nas suas vidas.

Outro princípio básico da PNL, que está relacionado com a intenção positiva, é o de que é útil separar o comportamento de alguém da sua identidade – isto é, separar a intenção positiva, a função, a crença, etc., que gera o comportamento do comportamento em si mesmo.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

Em outras palavras, é mais respeitoso, ecológico e produtivo reagir a "estrutura profunda" do que à expressão superficial de um comportamento problemático.

Uma das consequências da combinação desse princípio com o princípio da intenção positiva é que para mudar o comportamento ou estabelecer alternativas viáveis, as novas escolhas devem satisfazer, de alguma maneira, o propósito positivo do comportamento anterior.

Quando as intenções positivas e os propósitos de um estado ou sintoma de um problema não forem satisfeitos, então, ironicamente, mesmo os comportamentos "normais" ou "desejados" podem produzir resultados igualmente problemáticos ou patológicos.

Por exemplo, uma pessoa que para de ser agressiva, mas não tem nenhum outro meio para se proteger, apenas troca uma série de problemas por outros.

Abandonar o comportamento de fumar sem encontrar alternativas para todos os propósitos importantes para os quais ele servia, pode levar a pessoa a um pesadelo de novos problemas.

De acordo com outro princípio básico da PNL – aquele do "acompanhar e conduzir" – a mudança efetiva envolve primeiro o "acompanhar", reconhecendo as intenções positivas por trás do comportamento existente.



"Conduzir" envolveria auxiliar o indivíduo a ampliar o seu mapa do mundo para encontrar escolhas mais apropriadas a fim de alcançar com sucesso essas intenções positivas. Essas escolhas permitiriam à pessoa preservar a intenção ou o propósito positivo através de diferentes recursos. Isso é o que as várias técnicas de "ressignificação" da PNL tentam realizar.

Por que as pessoas contestam a intenção positiva

Por um lado, o princípio da intenção positiva – e a abordagem para a mudança descrita acima – parece muito natural e efetiva. No entanto, a noção da "intenção positiva" também tem gerado muita desaprovação e muitos absurdos, mesmo por parte de alguns membros da comunidade da PNL.

As objeções vão desde a percepção de que isso é mais teórico e filosófico do que prático, até a crença de que isso é francamente perigoso. Por isso, é importante reconhecer e tratar de algumas dessas preocupações.

A noção de "intenção positiva" é mais filosófica do que científica. Isso não pode ser provado.

Na realidade, o princípio da intenção positiva não vem do idealismo religioso ou romântico, mas sim da disciplina científica da teoria dos sistemas.

A premissa fundamental do princípio da intenção positiva é que os sistemas, (especialmente os sistemas auto organizáveis ou "cibernéticos") estão engrenados para adaptação. Isto é, há uma



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

tendência embutida para otimizar alguns elementos importantes do sistema ou para manter o sistema em equilíbrio.

Assim, o propósito final de todas as ações, reações e comportamentos dentro de um sistema é "adaptável" – ou era adaptável, dado o contexto em que esses comportamentos foram estabelecidos inicialmente.

É verdade que você não pode "provar" objetivamente que realmente existe uma intenção positiva por trás de um comportamento particular – essa é a razão porque isso é considerado uma "pressuposição".

É algo que é pressuposto, não provado. De maneira semelhante, não se pode "provar" que o "mapa não é o território" e que "não existe só um mapa correto do mundo". Isso faz parte da "epistemologia" básica da PNL – são as crenças básicas sobre as quais o restante do modelo foi baseado.

Os princípios e pressuposições da PNL são como os conceitos fundamentais da geometria euclidiana. Por exemplo: Euclides construiu sua geometria baseado no conceito do "ponto". Um ponto é definido como "uma entidade que tem uma posição, mas nenhuma outra propriedade" – ele não tem tamanho, massa, cor, nem forma.

Lógico que é impossível provar que um ponto não tenha realmente tamanho, massa, cor, etc. Por isso, se você aceitar essa pressuposição, junto com mais algumas, você pode construir todo um sistema de geometria.



As conclusões desse sistema podem então ser (em) "provadas" com relação ao seu encadeamento aos conceitos fundamentais que, porém não foram provados. É importante compreender que ninguém tem que aceitar as suposições de Euclides sobre o ponto a fim de criar uma geometria.

Existem outras geometrias baseadas em pressuposições diferentes. [Por exemplo, o matemático Seymour Pappert (1980) construiu sua fascinante "geometria da tartaruga" para as crianças substituindo a noção de uma "tartaruga" por um "ponto", sendo a "tartaruga" uma entidade que tem posição e direção.]

Logo, aceitar o princípio da intenção positiva é, em última instância, um ato de fé. E, de certo modo, a noção da intenção positiva é provavelmente o núcleo "espiritual" da PNL.

Se nós aceitamos que existem intenções positivas por trás de cada comportamento, então vamos descobri-las ou criá-las, ao invés de esperar pela prova de que tais intenções existam.

Se as pessoas supostamente têm intenções positivas, então por que elas fazem coisas tão ruins?

A sabedoria popular diz que "o caminho do inferno está pavimentado de boas intenções". Ter boa intenção não é garantia de um bom comportamento. Pessoas que têm boas intenções fazem coisas ruins porque elas têm mapas de mundo limitados.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

Os problemas surgem quando o mapa de mundo de uma pessoa bem intencionada apresenta poucas escolhas para satisfazer as suas intenções.

É por causa disso que é importante considerar o princípio da intenção positiva em relação a outros ensinamentos da PNL.

Isolado das outras pressuposições e da tecnologia da PNL, o princípio da intenção positiva seria certamente um idealismo ingênuo.

Sem o domínio das técnicas de mudança da PNL, das ferramentas de pensamento, das habilidades de comunicação, etc., seria irrelevante se alguém tem ou não uma intenção positiva porque nós, de qualquer maneira, seríamos impotentes para direcionar a atenção dele para um novo comportamento.

Como Einstein salientou: "Você não pode solucionar um problema com o mesmo tipo de pensamento que o criou". O princípio da intenção positiva precisa ser unido a uma criatividade poderosa e efetiva e com habilidades para a solução de problemas.

Também é importante ter em mente que as pessoas só podem ter uma intenção positiva para a parte específica do sistema total com o qual estão conscientes ou se identificam.

Assim, um indivíduo que está "proposital" e sabidamente fazendo alguma coisa prejudicial a outro, terá, muitas vezes, uma intenção positiva para com ele mesmo, a qual não inclui o outro.



De fato, o conceito "intenções negativas" se origina, provavelmente, desse tipo de experiência.

A intenção positiva por trás da crença na intenção negativa e a rejeição da noção de "intenção positiva" é indubitavelmente "proteção". As pessoas que rejeitam a noção da intenção positiva estão, muitas vezes, com medo de serem ou parecerem "ingênuas".

Muitas vezes elas também se sentem impotentes para mudar alguma coisa. Sem o domínio das devidas habilidades da PNL, as pessoas simplesmente acabam achando: "Se ela estivesse realmente positivamente intencionada, a esta altura ela já deveria ter mudado".

Entretanto, é importante não confundir a noção de que as pessoas são motivadas por "intenções positivas" com a ideia que as pessoas são capazes de manter sempre em mente os "melhores interesses" dos outros ou do resto do sistema.

O fato de alguém estar intencionado positivamente não o torna automaticamente compreensivo ou capaz de ser altruísta – isso é resultado da inteligência, da habilidade e do seu mapa de mundo. Adolf Hitler tinha uma intenção muito positiva – para a parte do sistema com a qual ele se identificava.

Um assaltante que rouba e que talvez até mate alguém para pegar dinheiro, tem para si mesmo uma intenção positiva, mas nenhuma identificação com a vítima.



Os pioneiros europeus que mataram os pais dos americanos nativos e suas famílias, a fim de protegerem suas próprias famílias tinham uma intenção positiva, mas tinham escolhas limitadas.

Em seus mapas os "diabos vermelhos" não eram humanos. Os guerreiros nativos americanos que mataram os europeus e suas famílias, a fim de proteger seu território de caça tinham uma intenção muito positiva, mas tinham escolhas limitadas. Faltou habilidade aos dois lados para se comunicarem efetivamente um com o outro, e os seus mapas de mundo não permitiam que eles apreciassem e administrassem as diferenças culturais entre eles.

Aceitar que um comportamento surja de uma intenção positiva torna este comportamento correto?

O fato de que algumas ações ou sintomas podem ter uma intenção positiva por trás não justifica o comportamento nem o torna aceitável.

Ao contrário, o princípio da intenção positiva especifica o que é necessário para poder mudar permanentemente um comportamento ou resolver um sintoma ou resistência.

O princípio da intenção positiva trata das questões de "mudança", "cura" e "ecologia" mais do que da "moralidade" ou da "justiça". Lida mais com o futuro do que com o passado.

O princípio da intenção positiva apenas afirma que a cura ou a "correção associativa" inclui acrescentar novas escolhas ao empobrecido mapa do mundo de um indivíduo.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

Essas novas escolhas precisam ser capazes de satisfazer as intenções positivas ou propósitos que o indivíduo está (consciente ou inconscientemente) tentando cumprir, mas não possuem as consequências negativas ou patológicas do comportamento ou sintoma problemático.

Mas eu não consigo encontrar nenhuma intenção positiva em alguns comportamentos.

Intenções positivas nem sempre são conscientes ou óbvias. Como nós não estamos acostumados a pensar em termos de intenções positivas, é difícil, algumas vezes, encontrá-las imediatamente e, por isso, achamos mais fácil encontrar outras explicações para um comportamento ou sintoma. Mas, se alguém está comprometido em encontrá-las e as procura intensamente, elas estarão lá.

Algumas vezes a intenção ou a "estrutura profunda" está muito afastada do nível superficial do comportamento. Nesses casos, a relação entre a intenção e o comportamento pode parecer paradoxal.

Os pais, algumas vezes, punem fisicamente ou mesmo maltratam seus filhos para "mostrar que eles os amam". O enigma da relação aparentemente paradoxal entre a intenção positiva e o comportamento resultante encontra-se em eventos passados e no modelo de mundo no qual a relação foi formada.

Outra conclusão da combinação do princípio da intenção positiva com outras pressuposições da PNL é que qualquer



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

comportamento, não importa quão "malvado", "louco" ou "bizarro" ele pareça, é ou era a melhor escolha disponível para a pessoa naquela hora, dado o seu modelo de mundo.

Isto é, todo comportamento é ou era percebido como necessário ou apropriado (desde o ponto de vista do "ator") dado o contexto em que ele foi estabelecido.

Porém, o que muitas vezes acontece, é que a intenção positiva para a qual o comportamento foi estabelecido já não está mais, na verdade, sendo servida pelo comportamento.

Como exemplo, a intenção positiva por trás de uma "vingança" é, muitas vezes, inicialmente para "colocar as coisas no lugar certo" a fim de tentar corrigi-las.

Mas, ao contrário, isso cria uma rixa sem fim ou cada vez maior. Para corrigir de fato a situação, é necessário quebrar o ciclo, encontrando um modo de pensar diferente daquele que está gerando o problema.

O importante é ter em mente que, mesmo que a situação em que a resposta problemática foi estabelecida esteja agora obsoleta, a intenção positiva por trás dela, ou o propósito ao qual ela pretendia servir, ainda pode estar correto e é importante que seja reconhecido e tratado.

E o que fazer se eu não conseguir achar nenhum propósito positivo no passado?



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

Em algumas situações, a função positiva de um sintoma ou comportamento não faz parte das circunstâncias iniciais, mas foi estabelecido mais tarde como "ganho secundário".

Por exemplo, uma pessoa pode não ter tido a intenção de ficar doente fisicamente, mas apesar disso, quando ficou doente, recebeu muita atenção e alívio das suas responsabilidades.

Essa atenção e alívio recebidos como um subproduto positivo da doença, pode se tornar um ganho secundário – indicando áreas em desequilíbrio na vida "normal" da pessoa e que precisam ser tratadas.

E se não forem tratadas adequadamente, a pessoa pode, provavelmente, ter uma recaída. Mas quando eu informo as pessoas sobre alternativas totalmente boas, nem sempre elas as aceitam.

É importante ter em mente, nesse momento, que existe uma diferença sutil, porém significativa, entre "alternativas" e "escolhas". "Alternativas" são externas à pessoa. "Escolhas" são alternativas que se tornaram uma parte do mapa da pessoa.

A um indivíduo podem ser dadas muitas opções ou alternativas, mas na realidade nenhuma escolha. Escolha implica em ter a capacidade e as pistas contextuais para ser capaz de selecionar internamente a opção mais apropriada.

Na PNL, também é considerado importante que a pessoa possua mais de uma alternativa além do sintoma ou da reação problemática. Existe um ditado na PNL que diz: "Uma escolha



não é na realidade uma escolha. Duas escolhas são um dilema. Até a pessoa ter três possibilidades, ela não é realmente capaz de escolher de verdade."

E o que fazer quando alguém admite que tem outras escolhas, mas ainda assim faz a mesma coisa?

O que muitas vezes confunde as pessoas sobre o princípio da intenção positiva é que parece que a pessoa "devia saber o que é o melhor." Ela devia ter a inteligência ou a maturidade de empregar outras alternativas para alcançar as intenções desejadas.

Não é incomum uma pessoa dizer, repetidas vezes, que percebeu que algo não é bom para ela e que, ao alcançar o que ela realmente queria ou pretendia, insistir ainda assim no comportamento.

A influência de eventos passados muitas vezes se estende além da memória específica de uma situação particular. Sob certas condições, eventos podem produzir estados alterados de consciência, os quais conduzem a uma "cisão da consciência", de modo que uma parte do processo de pensamento da pessoa se torna dissociado do resto.

Essa parte dissociada da consciência, que Freud chamou de "consciência secundária", pode produzir ideias que são "muito intensas, porém estão excluídas da comunicação associativa com o resto do conteúdo da consciência".



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

Na visão da PNL, as pessoas estão sempre alternando ou se movendo entre vários estados de consciência. Existe uma ampla variedade de estados que o sistema nervoso é capaz de alcançar.

De fato, na perspectiva da PNL, é útil e desejável ter "partes". Nas circunstâncias que exigem elevados níveis de desempenho, por exemplo, as pessoas muitas vezes se colocam mental e fisicamente em estados que são diferentes de seus "estados normais" de consciência.

Certas tarefas exigem que o indivíduo use o seu corpo e o sistema nervoso de uma maneira especial. Por exemplo, competições atléticas, experiências como trabalho de parto, e mesmo tarefas que exigem elevados níveis de concentração, como as cirurgias, são muitas vezes acompanhadas de estados especiais. As ideias, as percepções e os pensamentos que ocorrem nesses estados podem estar mais facilmente "associados entre eles mesmos" do que com experiências que ocorrem em outros estados ou circunstâncias.

Esse tipo de processo é uma das condições que nós preservamos para não sermos esmagados pelo vasto conteúdo das nossas experiências.

O grau de influência de uma "parte" específica depende do "nível" no qual ela foi formada. Algumas partes estão mais no nível da capacidade, como a parte "criativa", a parte "lógica" ou a parte "intuitiva". Outras estão mais no nível das crenças e valores, como a parte que "valoriza mais a saúde do que o



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

sucesso" ou a parte que acredita que "a família é mais importante que a carreira". Outras, entretanto, podem estar no nível da identidade, como a parte que é "adulta" versus a parte que é uma "criança".

Diferentes partes podem ter diferentes intenções, propósitos e capacidades, que podem ou não ser conectadas a outras partes de uma pessoa e ao seu estado normal de consciência.

Dessa maneira, enquanto uma parte da pessoa pode entender algo, a outra parte pode não entender. Uma parte da pessoa pode acreditar que algo é importante enquanto a outra parte pode acreditar que isso é desnecessário.

Como resultado, um indivíduo pode ter diferentes partes com diferentes intenções. Essas intenções podem entrar em conflito uma com a outra, ou conduzir a comportamentos que pareçam bizarros e irracionais para os outros e mesmo para parte da própria consciência da pessoa.

Em outras palavras, o fato de que a "consciência normal" de uma pessoa reconheça outras escolhas não significa que a "consciência secundária", que está desencadeando o comportamento, entenda ou aceite essas escolhas.

Um sintoma só é completamente "ressignificado" quando a parte da pessoa que está gerando a reação problemática é identificada, a intenção positiva que está por trás da reação é entendida e aceita, e quando as outras escolhas efetivas para alcançar a intenção positiva foram incorporadas por essa parte.



(Os específicos de como conduzir essas comunicações foram detalhados em muitos livros de PNL como Roots of NLP, Sapos em Príncipes, Soluções, NLP Volume I, Resignificando.)

Você está dizendo que não existe o "mal" em si?

A noção do "mal" é certamente antiga. No entanto, talvez surpreendentemente para alguns, ela nem sempre existiu como parte essencial da consciência humana.

Em seu livro "A origem da consciência no colapso prefiro desaparecimento da mente bicameral" (1976), Julian Jaynes chama atenção de que as referências ao conceito do "mal" não aparecem nos antigos escritos ou artefatos (gregos, egípcios ou hebreus) , até cerca de 1200 dC.

De acordo com Jaynes, para que surgisse a ideia do "mal", o comportamento das pessoas teve que se tornar percebido como suficientemente dissociado da vontade dos vários deuses que as controlavam , para que elas não tivessem o seu próprio "livre arbítrio".

Foi somente com o advento do contato e da interação entre pessoas de diferentes culturas, e com a crença resultante de que a diferença no comportamento das pessoas vinha dos seus próprios pensamentos e desejos internos, que surgiram ideias como "ilusão" e "mal". Sem consciência ou vontade individual não pode existir nenhuma intenção, positiva ou negativa.

Parece que, historicamente, o conceito do mal surgiu do nosso empenho em entender a nossa própria programação interna.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

Desde os tempos mais antigos, entretanto, o "mal" era associado com a "escuridão" e o "bom" estava associado com a "luz". Comportamentos destrutivos e perniciosos vinham da "escuridão".

Comportamentos de amor e de cura vinham da "luz". Essa metáfora se adapta muito bem com a noção da intenção positiva da PNL. Intenções positivas são como a luz. Seu propósito é trazer iluminação e calor humano para o mundo.

Sintomas e comportamentos problemáticos surgem da escuridão – lugar em que a luz é incapaz de alcançar.

É importante perceber, entretanto, que "escuridão" não é uma "força", ela é meramente uma ausência de luz. A luz pode brilhar na escuridão, mas a escuridão não consegue "brilhar" na luz.

Portanto, a relação entre a luz e a sombra que ela lança não é uma relação de luta entre forças opostas. A pergunta é: "O que está obstruindo a luz?" e "Como podemos conseguir alguma luz onde ela é necessária?"

Pela perspectiva da PNL, a "escuridão" surge de um mapa restrito de mundo ou de algo nesse mapa de mundo que está interferindo com a "luz" da intenção positiva e lançando uma sombra.

A mudança surge com o "alargamento da abertura" no mapa de mundo da pessoa ou encontrando e transformando os obstáculos em luz – não pelo ataque à sombra.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

De acordo com a PNL, os obstáculos à luz surgem das crenças limitantes ou do "vírus do pensamento" em nossos mapas mentais de mundo. Tipicamente, esses obstáculos surgem como crenças ou suposições que se levantam em oposição às pressuposições básicas da PNL.

Como exemplo, apenas considere como é fácil criar um conflito e violência assumindo as seguintes crenças: "Só existe um único mapa de mundo verdadeiro.

Eles (os inimigos escolhidos) têm o mapa de mundo errado. Eu/nós tenho o mapa correto de mundo. Eles estão negativamente intencionados – eles querem nos fazer mal.

Eles são incapazes de mudar – eu/nós tentamos tudo que podíamos. Eles não fazem parte do nosso sistema – eles são fundamentalmente diferentes de nós".

Essas crenças em conjunto estiveram, sem dúvida, no centro de cada atrocidade que foi cometida na história humana. A "luz" fundamental e a capacidade de cura da PNL surgem de seu compromisso em promover um conjunto diferente de pressuposições.

"Nós somos um sistema que faz parte de um sistema muito maior. Esse sistema está fundamentalmente ajustado na direção da saúde e da adaptação. Por essa razão, todos nós, no final das contas, somos motivados por intenções positivas.

Nossos mapas do mundo, contudo, são limitados e nem sempre nos fornecem todas as escolhas possíveis. Nós somos,



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

entretanto, capazes de mudar, e tão logo percebemos uma escolha verdadeiramente viável, nós a aproveitamos automaticamente.

A questão é ser capaz de ampliar o modelo de mundo de alguém para incluir outras opções e capacidades para a proteção e a sabedoria, e em ajudar os outros a também fazerem isso."

Robert Dilts / FT: <http://golfinho.com.br/artigo/levando-luz-a-escuridao-o-principio-da-intencao-positiva.htm>



Identificando e Trabalhando com Partes

Certamente você já se percebeu em algum tipo de conflito interno, onde parecem haver várias partes que possuem maneiras diferentes de fazer as coisas, conflitando entre si.

Por exemplo, uma parte quer fazer você ir trabalhar enquanto a outra quer fazer você dormir até tarde; ou quando uma parte quer fazer você comer um doce enquanto outra quer fazer você manter a dieta; ou ainda quando uma parte quer que você conte algo e outra que mantenha isso em segredo.

Cada parte tem uma função válida e uma maneira válida de fazer as coisas, mas é como se pisassem nos calos uma da outra. Então, não se trata de uma parte *“obrigar você fazer determinada coisa”*; são duas partes fazendo cada uma delas algo útil, mas a maneira pela qual cada uma desempenha conflita com a outra.

Uma vez identificando as partes que estão atuando em determinado comportamento, é possível estabelecermos uma comunicação com elas a fim de encontrarmos as suas intenções positivas, as reconhecemos e acolher cada uma delas.

A partir desta identificação e reconhecimento das intenções positivas, trabalharmos em uma mudança de significado para enfim proporcionarmos a mudança.

Se uma pessoa diz: *“Eu não consigo estudar. Sento e tento, mas não consigo me concentrar. Fico pensando em sair e me*



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

divertir.”, podemos dizer: “olha, você tem muitas partes aí desempenhando as mais diferentes tarefas, Você tem a habilidade de estudar. Você tem a habilidade de sair e se divertir. Quando você se senta para estudar, alguma outra parte está ativamente tentando desincumbir-se da sua função”.

Neste momento podemos negociar uma solução, identificando cada uma destas partes (fazer estudar / fazer sair e divertir) e as suas intenções positivas.

Ao identificarmos estas intenções, as reconhecemos e acolhemos, aceitando o bem que cada uma delas faz pelo sistema, conscientizando-as disso para, enfim, ressignificá-las e construir formas novas e mais adequadas para que a parte que quer fazer sair e distrair deixe de impedir que a outra parte que quer fazer estudar, cumpra a sua missão.



Evocando Links Temporais

O nosso cérebro não interpreta o tempo, ou seja, é atemporal. Para ele, o tempo é um processamento constante que se dá sempre no aqui e no agora.

Desse modo, se vivemos, por exemplo, algo em nosso passado, para o nosso cérebro, não vivemos isso, mas estamos vivendo, pois as redes neurais que fazem esta memória se compõe, para o nosso sistema nervoso, de sinais elétricos que aguardam condições adequadas para entrarem em ação, estando sempre disponíveis.

Estes sinais são estímulos capazes de disparar estas redes e podem estar presentes, tais estímulos, tanto nas experiências do mundo externo quando do mundo interno. No externo, quando percebemos algo ao nosso redor como uma imagem, um som ou uma percepção cinestésica que nos remete à memória sempre recheada de emoções; no interno, quando uma memória acaba por eliciar outra.

Uma vez entendendo isso, podemos trabalhar com estas memórias, independentemente de onde elas estejam em nossa linha de tempo, eliciando-as, seja através da fala ou através de uma linguagem não verbal, para estimular a sua elaboração usando qualquer ferramenta que tenhamos disponível no momento.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

Lembramos ainda que em nosso passado existem, além dos nossos conflitos e questões que carregamos, ilimitados recursos positivos e poderosos que podemos e devemos eliciar para reconecta-los ao sistema da pessoa, inserindo, assim, o que parece lhe faltar em determinados momentos e determinados contextos.

Assim, se alguém se queixa de baixa autoestima, por exemplo, é possível evocarmos do seu passado, recursos presentes em sua história capazes de fortalecer a autopercepção do sujeito. Tais recursos podem ser tão importantes quanto a calma, a segurança, a alegria, a gratidão, o amor, etc.

Evocando estes recursos, ou seja, eliciando-os, despertando-os, vamos redirecionando-os ao ponto onde antes só havia a baixa autoestima e ao inserir tais recursos nesta queixa, observamos que o sistema da pessoa começará a responder de maneiras diferentes.

O mesmo princípio pode ser feito em relação ao futuro, pois uma vez que o cérebro e todo o sistema nervoso são atemporais, futuro para eles também é algo inexistente. Se soubermos explorar esta condição natural do sistema, podemos semear no futuro coisas que poderão ser colhidas, quando objetivamente for atingido este espaço de tempo.

Resumindo, o cérebro não reconhece o tempo; para ele não há passado nem futuro e nem mesmo o presente, tal qual nós conscientemente o interpretamos. Assim, ao evocarmos os links



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

de tempo existentes em nosso sistema ou então construirmos novos, para o cérebro serão experiências acontecendo em tempo real, cujas ressignificações ou criações serão também reais.

É o entendimento disso que nos permite recriar uma história, uma memória ou construir uma nova experiência que, embora nunca tenha ocorrido em nossa vida objetiva, repercutirá sobre nós como se houvéssemos experimentando tal realidade em nossa vida de relação.



Interrompendo e Ressignificando Padrões

Talvez você já tenha lido nesta obra que as pessoas são padronizadas e que agem como agem, falam como falam, pensam como pensam, respondem como respondem.

O nosso cérebro filtra as informações que coletamos do mundo externo, a fim de construir uma versão simplificada da realidade. Entre estes filtros, temos o da generalização que funciona mapeando uma experiência e generalizando-a para as demais experiências similares àquela.

Este processo de generalização tem a função de economizar energias e facilitar o nosso dia a dia, pois evita que tenhamos que aprender o que já sabemos.

Se aprendemos a abrir uma porta, por exemplo, essa aprendizagem será generalizada e se transforma em um padrão que será executado de forma inconsciente por nós, de modo que basta olharmos para uma porta fechada que saberemos todo o processo necessário para abri-la. O mesmo se dá com outras experiências que, uma vez vividas, são generalizadas a fim de facilitar a sua execução em outras circunstâncias da nossa vida.

Imagine que trabalhoso seria ter que reaprender a usar o garfo e faca todas as vezes que precisássemos nos alimentar! Ou ainda ter que reaprender a ler e escrever; andar de bicicleta, dirigir, etc.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

Com isso, a generalização é um importante filtro de construção de realidade, essencial para nosso processo de aprendizagem e para facilitar as nossas experiências na vida cotidiana.

O ponto que devemos considerar aqui, entretanto, é que uma vez generalizando as coisas, desenvolvem-se os padrões e tais padrões se tornam inconscientes em sua maioria e são executados, muitos, de formas repetitivas em nosso dia a dia, sem que tenhamos a mínima noção de que estão sendo ocorrendo.

Há desse modo, bons padrões comportamentais e outros padrões que são, para nós, inadequados. É o que ocorre, por exemplo, quando fazemos algo do qual nos arrependemos depois e que, embora façamos promessas de que nunca mais repetiremos aquilo, facilmente nos flagramos repetindo aquele mesmo hábito comportamental.

Quando um cliente procura ajuda, ele traz os seus padrões e a nossa função é saber identificarmos tais padrões para os interrompermos e redirecioná-los a outras experiências.

Sempre que um padrão é interrompido, um portal de acesso ao inconsciente é aberto e podemos então influenciá-lo, ressignificando a sua demanda.



Protocolo para Interrupção de Padrões

As quebras de padrões servem como ferramentas poderosas para interromper padrões comportamentais cognitivos habitados.

Elas são especialmente úteis para interromper padrões de estímulo/resposta que levam a reações indesejadas, especialmente quando tais padrões têm suas origens em incidentes traumáticos.

Elas também podem ser úteis para auxiliar a interromper padrões de desejo e retirada dos mesmos em casos de dependência.

O protocolo

1. Extraia a resposta

Para obter uma resposta, você vai querer usar as suas habilidades de linguagem hipnótica para orientá-las para a experiência do gatilho, a fim de revivificá-lo ou, em alguns casos, você poderá trazer um gatilho de imagem usando um smartfone, por exemplo, o que é muito útil, pois fornece um gatilho estável e consistente, o que torna o seu trabalho muito mais preciso.



2. Extraia unidades subjetivas de desconforto

Você: *“o quão familiar é isso?”*

Cliente: *“muito familiar”*

Você: *“então você conhece e já experimentou isso antes... e como você percebeu... como você percebe isso agora... e percebendo o quão forte é isso, em uma escala de 1 a 10, com 10 sendo tão forte quanto você possa experimentar... o quanto você está experimentando isso agora...”*

Cliente: *“cerca de seis”*

3. Extraia uma memória

Você: *“e percebendo esse seis... enquanto você percebe isso... tente perceber quando foi a primeira vez que você se lembra de sentir isso que está sentindo agora (incorporando a questão)... Não precisa ser a primeira vez... apenas a primeira vez que você se lembra agora... e quando você se lembrar disso, me sinalize com a cabeça”.*

Cliente: *Movimenta a cabeça*

4. Interrupção

Nesta fase, você pode usar quaisquer dispositivos de interrupção, seja movimentando os olhos, ideodinâmicas, toques, assobios, etc.



Potencialmente, qualquer coisa que introduza outra atividade ou estímulo que seja incongruente com o padrão sendo interrompido é possível de usar. Vou compartilhar com você os meus dois favoritos: movimento dos olhos e alavanca ideodinâmica.

MOVIMENTO DOS OLHOS

Você: *“e enquanto você segura essa memória... e pensa sobre essa memória... mantenha sua cabeça parada e siga meu dedo com seus olhos (comece a mover o dedo da esquerda para a direita)... enquanto você mantém a cabeça parada e continua lembrando dessa memória, lembre-se o que aconteceu... o que você lembra”.*

O dedo deve estar a mais ou menos um metro e meio do cliente e começar direcionado na frente dos olhos deles. Os movimentos devem ser regulares e médios, com seis passagem horizontais, seguidas por seis diagonais e 6 na diagonal oposta. No final, imite uma tacada, jogando a ação para longe.

Você também pode usar o movimento do oito preguiçoso, ou o símbolo do infinito. Seja qual for o padrão que você escolher (teste ambos!), certifique-se de que você está mantendo os olhos do cliente em uma boa gama de movimento e que são os olhos se movendo, não a cabeça!



ALAVANCA IDEODINÂMICA

Você: *“e enquanto você pensa sobre essa memória e enquanto você se lembra... o quão forte ela é numa escala de 1 a 10”*

Cliente: *“oito”*

Você: *“e se o 10 for bem aqui em cima (gesto com a mão cerca de meio metro acima da perna do cliente) e o zero mais ou menos perto do seu pé, onde estaria 8?”*

Cliente: *coloca a mão*

Preste atenção neste ponto para ter certeza que o cliente está realmente se conectando e inserindo genuinamente onde a mão precisa estar para se correlacionar com o sentimento. Neste ponto, você verá o *“sentimento em si”*, no ponto em que eles colocarem a mão.

Você: teste se a alavanca está conectada.

“Então, se eu fosse...” (Levante a mão levemente e monitore a resposta; isto lhe dirá se há uma conexão, pois se você fizer isso, elevando a alavanca e eles estiverem conectados, eles responderão negativamente à amplificação da sensação desagradável. Você só precisa levantar vagorosamente.)



Cliente: “oh, não...” (ou outra reação negativa, provavelmente não verbal)

Você: *“isso aí... e você pode deixar assim agora... relaxe tão rapidamente quanto sua mente interior está pronta para fazer algumas mudanças agora... e você pode fechar os seus olhos e perceber... o que você perceber... enquanto isso abaixa...”* (Continue a dar sugestões de apoio orientadas em torno de alterar e diferença, etc.).

Você também pode entender isso como um processo de “*indução ao transe*” e passar a fazer qualquer outro trabalho baseado em transe aqui, que você goste de fazer.

5. Verifique a diferença

Você: *“e o que acontece agora quando você pensa sobre essa memória... como isso é diferente?”*

Cliente: Resposta.

Você: *“e naquela escala de 1 a 10 com relação a isso agora... quando você pensa sobre isso...”*

6. Re-interromper OU alavancar a mudança

Nesta fase, dependendo de como o cliente está, você pode tanto executar outra sequência de interrupção, quanto obter a dedução que a diferença faz e aproveitar a mudança para concluir o processo.



Critérios de Valores e Importâncias

Observando a linguagem das pessoas, sempre notaremos elas se referindo às coisas que são importantes para elas, seja de forma evidente ou oculta.

Quando alguém vai a um médico, por exemplo, talvez o que seja importante para esta pessoa seja o quanto aquele médico conhece o assunto, ou seja, para ela o importante é o CONHECIMENTO que este profissional tem.

Esta importância é o que chamamos de critérios, em PNL.

Os critérios são fundamentados naquilo que é importante e que tem valor para o sujeito. Assim, se essa pessoa que procura um médico, cujo critério desta busca é o conhecimento que este tem, mesmo que seja um profissional pouco ligado às questões humanas em si, ou seja, um profissional “linha dura”, com um perfil mais rígido, racional e direto, para essa pessoa não será tão desconfortável uma vez que ela está atenta ao conhecimento que ele tem, o que por sua vez é suficiente para lhe inspirar segurança.

Se outra pessoa passar por este mesmo médico, mas é uma pessoa que busca o critério da afetividade, ou seja, o que lhe importa é que o médico a trate bem, seja dócil e paciente, certamente se sentirá mal com este profissional que, embora tenha muito conhecimento sobre o assunto, não é afetuoso com os seus pacientes.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

Saber atender os critérios de alguém, flexibilizando e adaptando-se sempre que necessário, gera boas aberturas ao sistema dessa pessoa, facilitando-nos o processo terapêutico ou clínico.

Assim como cada pessoa tem seu próprio mapa (representação interna do mundo), cada uma tem sua própria escala de valores e critérios.

As escolhas que fazemos em nossas vidas são baseadas em critérios e valores.

Escolhemos nosso trabalho baseados em uma escala de critérios e valores, como por exemplo, evolução pessoal, prazer, sucesso, admiração, diversão, horário flexível, relacionamentos, remuneração; podem ser critérios mais, ou menos importantes, conforme a hierarquia de valores da pessoa.

Escolhemos o carro que usamos da mesma forma, como por exemplo: desempenho, conforto, economia, linha, mecânica, preço. Quais desses critérios são importantes para você?

Se um critério importante para você for negligenciado em uma escolha, é uma questão de tempo para surgir o arrependimento, em maior ou menor grau. Se para você a evolução pessoal é um critério importante e você se mantém empregada pela remuneração, haverá problemas.

Se fizermos nossas escolhas baseados em critérios, quando queremos vender algo a alguém, devemos antes de tudo conhecer quais os critérios importantes para aquela pessoa



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

sobre o produto que ela quer comprar. Ou seja, o que leva ela a comprar?

Não adianta você salientar o baixo preço de uma mercadoria, se o principal para a pessoa for a qualidade. Saliente a qualidade e somado a isso o baixo preço. (Aliás, tudo que é bom custa caro, é uma crença.) Você pode estabelecer uma lista de critérios para definir seu trabalho, suas amizades, suas relações pessoais, suas prioridades, etc., fica bem mais fácil viver.

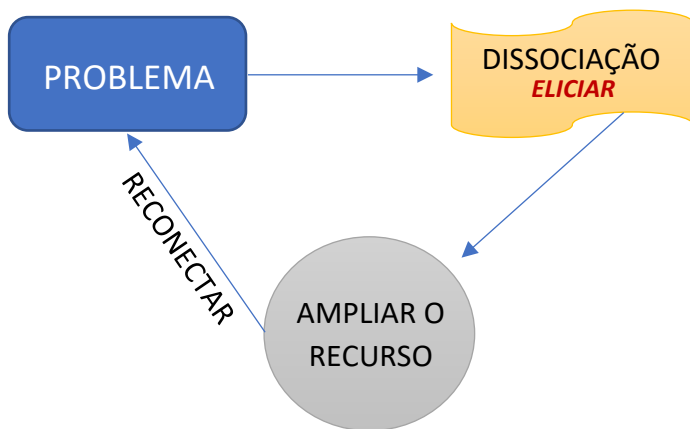


Metapadrão para Alavancar a Mudança

O Metapadrão é uma estrutura poderosa para gerar diferença sobre o sistema e alavancar a mudança.

Funciona dentro de um looping e seguindo um processo de dissociação, eliciação de recursos, ampliação destes recursos e retroalimentação do sistema, disparando âncoras e colapsando-as constantemente até a obtenção de novas respostas e novos estímulos.

Veja no gráfico este modelo:





Neste modelo temos: o problema, a dissociação, a eliciação, a amplificação e a reconexão.

Aplicação do metapadrão

1. Uma vez identificando o problema, dissocie a pessoa deste problema, fazendo-a ver o problema de fora.
2. Dissociada, faça a pessoa encontrar algum recurso positivo ou uma aprendizagem nova, ao ver o problema de fora.
3. Amplifique este recurso, aumentando a sensação da pessoa em relação a ele.
4. Reconecte este recurso ao sistema e mapeie as diferenças.
5. Repita o processo, encontrando cada vez novos recursos ou aprendizagens, para então reconecta-los.



Reprogramação Mental com Metáforas – MPH

A técnica MPH que apresentamos neste documento é proveniente de estudos realizados com a PNL e da prática com inúmeros pacientes, seja em nosso consultório terapêutico ou mesmo em nossos treinamentos de Neurolinguística.

A MPH não se trata de uma técnica nova, pois provavelmente você já conheça acerca do uso de metáforas na aplicação terapêutica, mas talvez, do modo como apresentaremos aqui, seja para você uma nova possibilidade de beneficiar parentes, amigos e pessoas em geral que lhe procuram para auxílio em suas patologias ou neuroses.

A linguagem que usaremos neste documento será mais compreensível a practitioners em PNL, porque várias etapas na aplicação desta ferramenta usam recursos da Neurolinguística. Sugerimos mesmo evitar a aplicação, caso não se sinta com a segurança necessária ao domínio da MPH e da PNL.

Mesmo para aqueles que não são hipnoterapeutas, a MPH pode ser facilmente aplicada, usando-se apenas da PNL e das metáforas, mas certamente para quem possui formações em Hipnose, a técnica pode tornar-se muito mais poderosa, usando-se de induções e aprofundamento para que as respostas obtidas de forma verbal e não-verbal sejam ainda mais assertivas e menos influenciadas pela mente consciente.



Conjunto de ferramentas necessárias

Para a aplicação da MPH nós usaremos:

- **Metáforas** – linguagem figurada
- **Submodalidades** – armazenamento inconsciente das informações visuais, auditivas e cinestésicas
- **Criatividade** – acesso à parte criativa do paciente e do terapeuta
- **Rapport** – sincronismo entre as partes criativas do paciente e do terapeuta
- **Calibragem** – atenção focada do terapeuta nas micro expressões do paciente
- **Ecologia** – proporcionar mudanças autorizadas pelo inconsciente do paciente
- **Hipnose** – qualquer método que induza ao transe e aumente as respostas inconscientes do paciente

A lista acima não representa uma ordem, podendo ser aplicadas de acordo com a demanda do atendimento. Todas, entretanto, devem estar presentes, além de outras não citadas aqui, mas que você julgar serem necessárias.

Pré-talk

Para ter sucesso na aplicação da MPH, é indispensável a realização de um pré-talk, esclarecendo sobre qual será o papel do paciente na técnica.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

A MPH baseia-se principalmente em visualizações, transformando dores, sentimentos, doenças ou emoções em imagens (metáforas). A partir destas imagens, o terapeuta pode buscar outras características na metáfora, como sons, gosto, cheiro, movimentos, pressão, etc., como formas de representação simbólica dos sintomas que apresenta.

O terapeuta deve orientar o paciente a atuar como observador das metáforas, evitando assim que este crie voluntariamente as imagens, o que levaria a uma produção mais consciente das informações e, por isto mesmo, mais suscetíveis à lógicas e justificativas.

O que se deve buscar nesta técnica são respostas inconscientes e muitas vezes obtidas através de metáforas sem sentido algum para o paciente. O terapeuta poderá observar estas respostas através da calibragem do paciente que, ao receber informações ilógicas, muitas vezes se expressará com estranheza às informações sem sentido.

INTENÇÕES POSITIVAS

Outro ponto a esclarecer durante o pré-talk é que o paciente deverá fornecer as respostas internas sem intervir sobre elas. A MPH baseia-se muito sobre as intenções positivas das partes e busca constantemente reconhece-las.

Se o terapeuta perguntar ao paciente qual é a intenção positiva de uma enxaqueca, por exemplo, provavelmente ouvirá o paciente responder: “NENHUMA”. Certamente, para quem está



com uma enxaqueca, é difícil entender que há alguma parte com propósitos positivos criando isso.

Para contornar esta pergunta técnica que aprendemos em nossos treinamentos de PNL, há uma outra pergunta que se pode fazer e que sempre proporciona uma grande flexibilidade nas respostas: *“O que de bom isto faz por mim?”*.

Vou explicar como trabalhar isto.

O que de bom isto faz por mim?

Esta é uma pergunta que substitui muito bem a esta outra: *“Qual a intenção positiva?”*

Em treinamentos de PNL, aprendemos que tudo tem uma intenção positiva e que, seja lá o que for que tenhamos feito, há uma parte em nós responsável por isto e esta parte invariavelmente quer o nosso bem.

Entretanto, querer o bem nem sempre é fazer o bem. Por isso, muitas vezes tais partes internas usam comportamentos ou sintomas inadequados para atingir seus objetivos.

O terapeuta não precisa explicar isto ao paciente, basta apenas enfatizar que deve ouvir as respostas internas e dizê-las, mesmo que discorde delas ou as considere estúpidas e ilógicas.



PROCEDIMENTOS PRÁTICOS DA MPH

Imaginaremos que você é o terapeuta e daremos toda a explicação, usando como exemplo uma dor de cabeça, mas a MPH pode ser usada para quase tudo, desde simples dores de cabeça até complicações físicas ou psíquicas mais graves.

Entenda que a proposta não é a cura, que por vezes ocorre naturalmente, mas sim o aumento da qualidade de vida, alterando respostas internas, reduzindo dores ou desconfortos em geral.

1. ACESSO A PARTE

Após o pré-talk, peça para o paciente fechar os olhos, respirar tranquilamente e relaxar, podendo usar a hipnose para isto.

Quando percebê-lo mais receptivo, diga mais ou menos assim: “Pergunte dentro de você se há uma parte responsável por causar a dor de cabeça e provavelmente você obterá uma resposta por SIM ou NÃO”.

Direcionando assim sua sugestão, fará com que o paciente formule esta pergunta em seu foro íntimo; induzindo a respostas diretas de SIM ou NÃO, obterá em 99% das vezes uma resposta positiva. É a parte se manifestando.

Se a resposta for negativa, melhore o pré-talk e repita o processo.

2. RAPPORT COM A PARTE



Após a obtenção de uma resposta positiva sobre a existência da parte, produza Rapport com a mesma, usando termos semelhantes a este: *“Agradeça à esta parte por ela ter se manifestado e diga que ela é muito importante para você. Perceba que, ao fazer isso, sentimentos, emoções ou sensações diferentes talvez visitem você.”*

Nesta fala acima, perceba duas coisas atuando em conjunto:

- a. Rapport e acolhimento da parte (Agradeça à esta parte...)
- b. Sugestão hipnótica para alteração de estímulos internos (sentimentos, emoções ou sensações diferentes talvez...)

3. METAFORIZAÇÃO

Neste ponto, podemos entrar com as metáforas. Como estamos usando o exemplo de dor de cabeça, surgem aqui duas possibilidades:

- a. A pessoa está com dor de cabeça
- b. A pessoa, embora não esteja com dor de cabeça, sofre constantemente disso.

Independente dos casos, o processo será o mesmo, pois esteja a parte causando a dor de cabeça no momento do atendimento ou não, ela existe e está se manifestando.



ENTRANDO COM AS METÁFORAS

Simularei perguntas e as sinalizarei com a cor preta. Simularei respostas do paciente e as sinalizarei com a cor azul.

Neste momento, você deve fazer a seguinte pergunta: “*Se esta parte que causa as dores de cabeça tivesse uma forma, que pode ser geométrica ou a de um objeto, que forma teria?*”.

- *Um quadrado*

- *Se este quadrado pudesse ser comparado a um objeto que nós conhecemos, que objeto seria?*

- *Um violão*

Obs.: Esta pergunta, que transforma algo geométrico em um objeto, só precisa ser feita quando a resposta à forma é geométrica, pois se a resposta já vier como sendo a de um objeto, basta seguir adiante no processo. Talvez você se pergunte qual a necessidade de termos um objeto ao invés de algo geométrico e a resposta é a especificação, pois uma forma geométrica é muito genérica e de difícil entendimento, já um objeto revela significados e expressões mais específicos e diretos, sendo por este motivo de fácil assimilação.

4. SOMATIZAÇÃO

Neste ponto, nós já fizemos o seguinte: contatamos a parte responsável pela dor de cabeça, fizemos Rapport com ela, metaforizamos esta parte, transformando-a em um quadrado e



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

deste quadrado obtivemos um violão, ou seja, o violão é a parte que causa a dor de cabeça.

Agora, nós somatizamos este violão (mesmo que dor de cabeça seja algo somático), construindo aqui um looping:

- CORPO: A dor ocorre no corpo
- MENTE: Metaforizamos, transformando dor em uma imagem na mente
- CORPO: Da mente, levamos novamente ao corpo (metaforizada, a experiência começa a ser recontextualizada pelo inconsciente)

- Se este violão pudesse ser percebido em alguma parte em seu corpo, que parte seria?

- Na nuca

Obs.: todas as perguntas devem ser feitas usando expressões como “seria, faria, conseguiria”, etc. Além disso, usar sempre o padrão “SE ou COMO SE”, pois é este conjunto que propicia a melhor experiência e as melhores respostas.

Se você dissesse, por exemplo: “onde este violão está em seu corpo? ”, seria uma verdadeira invasão de mapa, pois eu poderia lhe metamodelar, perguntando: “Como você sabe que o violão está no corpo do paciente? Como você sabe o que as pessoas pensam ou sentem? ”. Então, sempre sugira, nunca afirme.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

- Pergunte ao violão que está em sua nuca: O QUE DE BOM VOCÊ FAZ POR MIM? Ouça dele a resposta e quando ele responder, você me diz.

- Nada.

- Esta é a sua resposta e, embora você seja muito importante para mim neste contexto, neste momento eu quero que você se deixe de lado por um momento e dê toda a sua atenção ao violão em sua nuca. Faça isto e pergunte novamente a ele, ouvindo a resposta dele e quando ele responder, você me diz qual foi.

Obs.: este é um exemplo comum, onde o paciente intervém sobre as respostas e se sobrepõe à parte (violão), respondendo no lugar dele. Como vias de regra geral, SEMPRE que um paciente responde dizendo que a parte não faz bem algum (ou que não possui intenção positiva), é porque está interferindo conscientemente no processo. Neste momento, o terapeuta deve enfatizar que quer as respostas da parte e não do paciente e que este deve silenciar-se, ouvir a parte e obter dela a resposta. Perceba isto na abordagem exemplificada acima, nos seguintes pontos: “Esta é a SUA resposta (...) deixe-se de lado por alguns instantes (...) pergunte novamente a ELE (violão), ouça a resposta DELE e quando ELE responder (...)”

- Me organiza... (?) responde com estranheza...

- Agradeça ao violão por te organizar. Diga que você não sabia, mas agora você sabe e que ele é muito importante para você.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

Diga que você o aceita em sua vida, porque agora sabe do bem que ele faz por você. Quando disser, me sinalize para eu perceber.

(O paciente meneia a cabeça confirmando)

- Agora que você disse isso, o que aconteceu com o violão?

- Ficou maior

- E por ter aumentado, como ficou sua sensação interna?
(Verificação ecológica)

- Melhor

- Se este violão tocasse um som, que som seria?

- Uma música infantil

- Se esta música infantil tivesse uma forma, que pode ser geométrica ou a de um objeto, que forma teria?

Obs.: Aqui vamos metaforizar e repetir o processo com uma emoção positiva

- Um patinho

- Se este patinho tivesse uma cor, que cor teria?

- Amarelo

- Ele está perto ou longe de você?

- Perto

- Está em movimento ou parado?

- Em movimento



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

- *Pergunte ao patinho amarelo: O que de bom você faz por mim?*

- *Me diverte*

- *Quando ele te diverte, que bem maior isto te proporciona?*

- *Me mantém livre* (encontramos a intenção positiva do patinho)

- *Agradeça mentalmente ao patinho amarelo por manter você em liberdade, diga que ele é muito importante para você e que você o aceita em sua vida. (Espera o paciente dizer). Agora que você já disse, o que aconteceu com o patinho amarelo?*

- *Ele está tocando violão*

- *E agora que ele toca o violão, como fica sua sensação interna? (Ecologia)*

- *Sensação de alívio*

- *Se este alívio tivesse uma forma, que forma teria? (Novamente podemos metaforizar e repetir, isto quantas vezes forem necessárias)*

- *Seria um círculo*

- *Se este círculo pudesse ser comparado a um objeto que conhecemos, que objeto seria?*

- *Um anel*

- *Se você pudesse perceber este anel em alguma parte do seu corpo, que parte seria?*

- *No dedo*



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

- *Da mão esquerda ou direita? (Sempre especificar – segmentação abaixo)*

- *Na mão direita*

- *Pergunte ao anel se ele aceita unir-se ao patinho tocando violão*

Obs.: Neste ponto, faremos uma integração entre as partes (um squash da PNL)

- *Sim*

- *Pergunte ao patinho tocando violão, se ele aceita unir-se ao anel*

- *Sim*

- *E talvez já estejam unindo-se, não é verdade?*

Obs.: Neste ponto, sugestão para união – integração entre as partes – a conflitante (violão), já mais flexível permite-se ser tocada pelo patinho (diversão e liberdade), unindo-se ao anel e todas dando forma a uma nova metáfora que irá refletir a harmonia entre si.

- *Sim*

- *Quando se unirem, me diga em que objeto se transformaram*

Obs.: aqui, sugestão de integração de duas metáforas em uma

- *Em um peixe*

- *Pergunte se este peixe aceita instalar-se em alguma parte do seu corpo*



- *Aceita*

- *E talvez já esteja se instalando, não é verdade?*

- *Sim*

- *Onde se instalou?*

- *No meu peito*

- *E agora que está instalado no seu peito, como ficou sua sensação interna?*

- *Um sentimento de paz*

- *Agradeça ao peixe pelo bem que te faz... (aguarda agradecer). Agora que você agradeceu, perceba como será a sua vida daqui por diante e talvez você perceba que encontrou muita paz e liberdade (as intenções positivas, obtidas a partir da experiência) para usar por toda a sua vida.*

Obs.: neste ponto, fazemos uma ponte ao futuro e ancoramos ao peixe que é a integração metafórica das partes, aos recursos de paz e liberdade, eliciados durante a aplicação de técnica.

Neste ponto, se o paciente estava com dor de cabeça, pergunte: “O que aconteceu com a dor de cabeça? ”. Jamais pergunte: “Ainda está com dor de cabeça? ”, pois esta segunda pergunta pode eliciar os padrões antigos que ainda permanecerão disponíveis ao paciente, pois em verdade, não removemos estes padrões, apenas instruímos o inconsciente a utilizar novos padrões, mais alinhados e adequados às necessidades e expectativas do paciente.



Curso de formação em
HIPNOSE CONVERSACIONAL
Com estratégias de PNL e ChangeWork

Se o paciente não estava com dor de cabeça durante o processo, tal pergunta se faz desnecessária.

Você pode usar a MPH para a aplicação de uma reestruturação em 6 passos, por exemplo, metaforizando a parte conflitante e também usando metáforas para os três novos comportamentos da parte criativa, unindo-os posteriormente em uma única forma (metáfora), simbolizando aí a integração entre as partes.

O mesmo para o squash e inúmeras outras ferramentas de PNL.